

PRINCIPES ÉCONOMIQUES

applicables à la détermination

DES VALEURS VÉNALES

THÈSE POUR LE DOCTORAT EN DROIT

présentée et soutenue le 18 mai 1936, à 14 h.

PAR

Lucien JOUET

LAURÉAT DE LA FACULTÉ DE DROIT DE PARIS

Président : M. Henri TRUCHY, Professeur.

Suffragants { MM. AFTALION,
PIROU.

{ *Professeurs*

LIBRAIRIE
DU
RECUEIL SIREY
(SOCIÉTÉ ANONYME)

22, Rue Soufflot, PARIS (V°)

1936



Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41549922_0074

PRINCIPES ÉCONOMIQUES

applicables à la détermination

DES VALEURS VÉNALES

La Faculté n'entend donner aucune approbation
ni improbation aux opinions émises dans les thèses ;
ces opinions doivent être considérées comme propres
à leurs auteurs.

PRINCIPES ÉCONOMIQUES

applicables à la détermination

DES VALEURS VÉNALES

THÈSE POUR LE DOCTORAT EN DROIT

présentée et soutenue le 18 mai 1936, à 14 h.

PAR

Lucien JOUET

LAURÉAT DE LA FACULTÉ DE DROIT DE PARIS

Président : M. Henri TRUCHY, Professeur.

<i>Suffragants</i> {	MM. AFTALION, PIROU.	{ <i>Professeurs</i>
----------------------	-------------------------	----------------------

LIBRAIRIE
DU
RECUEIL SIREY
(SOCIÉTÉ ANONYME)
22, Rue Soufflot, PARIS (V^e)

1936



A LA MÉMOIRE DE MON PÈRE, RENÉ JOUET

A LA MÉMOIRE DE MON ONCLE, ALPHONSE JOUET

A MA MÈRE

INTRODUCTION

Position du problème. — Les différentes méthodes d'évaluation. —
Influences réciproques des faits juridiques et des faits économiques. —
Intérêts pratiques de la détermination des valeurs vénales.

A chaque instant, au courant de la vie, on se demande quelle somme d'argent il serait, normalement, possible d'obtenir en échange d'un objet déterminé, au cas où son propriétaire se déciderait à l'aliéner; en d'autres termes quelle est la valeur vénale d'un bien déterminé.

Souvent, la solution paraît évidente, et il semble inutile d'examiner cette question : en réalité, dans maintes hypothèses, plusieurs solutions également « évidentes » sont proposées : le problème mérite donc d'être discuté.

Au préalable, il y a lieu de faire observer que, en pareille matière, si l'on ne veut pas se perdre dans un dédale de contradictions, il est essentiel de bien fixer le sens des mots employés; souvent des controverses sont nées parce que chacun donnait à un mot un contenu différent, et envisageait une idée autre que celle discutée par ses contradicteurs.

*
* *

Comment se pose d'abord le problème ?

Supposons que la Tour Eiffel, au lieu d'être propriété publique appartienne à la Société qui l'a construite et qui l'exploite encore aujourd'hui et admettons que l'Etat pour des raisons quelconques se décide à l'exproprier et verse à la Société une somme d'argent égale à celle que, normalement, raisonnablement, elle aurait obtenue en aliénant cette fameuse construction.

On pourrait adopter comme base de calcul l'un des systèmes suivants :

1^o évaluer le coût actuel d'une construction semblable par l'établissement d'un devis et déduire un coefficient de vétusté ;

2^o capitaliser le revenu actuellement fourni par la Tour : si celle-ci fournit un revenu net de cinq millions à la Société et que le taux moyen de l'intérêt soit de 4 %, la valeur de l'édifice ressortira à 125.000.000 fr ;

3^o évaluer la valeur des matériaux considérés comme matériaux de démolition ; il pourrait, en effet se faire, que, si la Société voulait aliéner la Tour, personne ne se soucierait de faire une semblable acquisition et que le meilleur parti que la Société pourrait tirer de son édifice serait encore de le démolir pour en vendre les matériaux ;

4^o considérer au contraire la Tour Eiffel comme un objet d'art unique, universellement connu et apprécié, l'une des merveilles du monde que bien des étrangers désireraient acquérir par faste et ostentation, et pour laquelle ils seraient disposés à donner un prix fabuleux.

Voilà donc la question posée : c'est une question économique au premier chef, puisqu'il s'agit de l'estimation des biens qui composent la richesse, et que l'étude de cette richesse constitue l'objet traditionnel de la science économique.

Le présent essai n'a pas pour but de rechercher, sur ce point, les décisions admises par la loi et la jurisprudence pour en systématiser les conclusions et savoir ce qu'on entend en droit français contemporain par « valeur vénale ».

Cette recherche purement juridique serait d'ailleurs vaine, car les textes législatifs qui prescrivent de rechercher, dans telle ou telle hypothèse la valeur d'un bien se placent à des points de vue différents : les décisions rendues en matière fiscale ne sauraient, par exemple, être confrontées utilement avec celles rendues en matière civile et les solutions admises dans ces diverses matières ne peuvent être synthétisées en un principe général.

Il s'agit donc d'une étude purement économique.

Cependant, il y aura lieu, parfois d'examiner les espèces révélées par la jurisprudence.

D'abord, elles nous fournissent une matière à observer : on a souvent fait remarquer que l'économiste était, au point de vue de la méthode, en état d'infériorité par rapport aux savants qui s'adonnent à l'étude des sciences physiques ou naturelles.

L'économiste ne peut, à son gré, procéder à des expériences ; et le champ de ses observations est assez restreint.

Même si l'économiste est mêlé au mouvement des affaires, il n'en voit jamais qu'un côté particulier, et l'exercice d'une profession peut diminuer la liberté de son jugement, car on admet plus difficilement les théories dont les conséquences vous sont personnellement et directement préjudiciables.

Le banquier et l'industriel manquent de recul pour apercevoir l'ensemble de la vie économique.

L'étude de l'histoire peut fournir un champ utile d'observations, mais il est souvent très difficile de connaître avec précision tous les détails d'un fait passé, alors que souvent une circonstance, en apparence secondaire, a eu une influence capitale sur la marche des événements.

Les décisions judiciaires, au contraire, nous font pénétrer immédiatement en pleine réalité : c'est une tranche de fait, grossie comme par un microscope qui s'offre à nos yeux.

Et l'intérêt pratique des questions posées devant les tribunaux apparaît immédiatement, puisque, de leurs solutions, dépend souvent la ruine de l'un ou de l'autre plaideur.

La lecture de certaines décisions judiciaires est pour l'économiste un excellent moyen de documentation.

Mais il y a plus : le droit doit rester indépendant de la science économique, et vice versa.

Cependant, il est certain que les phénomènes économiques ont des répercussions juridiques ; comme le remarque Demogue¹ :

1. *Traité des obligations en général, source des obligations*, t. I, Paris, 1923, p. 21.

« On peut appeler faits juridiques tous les faits naturels et humains qui ont un rapport avec l'homme vivant en société ; tous, en effet, rentrent dans le domaine du droit, contribuent avec d'autres à produire des conséquences de droit ».

Cela est particulièrement vrai des faits économiques, qui fournissent au droit la matière sur laquelle il exerce son action.

En revanche, le droit fournit à l'économique la forme où se meut son activité ; les solutions que fournit le droit se répercutent avec intensité sur la production, la circulation, la répartition des richesses ¹.

Aucun fait économique n'échappe à l'influence des règles juridiques.

Il ne faudra donc jamais, en étudiant la valeur vénale des différents biens, oublier l'influence profonde que les facteurs juridiques peuvent avoir sur la formation de cette valeur.

Comme le dit si justement C. Bouglé ² :

« La matière économique suppose toujours une forme juridique. La force qui pousse à la production et à l'échange apparaît toujours endiguée, canalisée comme la « houille blanche » elle-même. L'acte économique ne doit-il pas rentrer d'abord dans la catégorie des actes licites ? L'*homo æconomicus* ne peut agir normalement que comme *homo juridicus* ».

*
* *

L'étude de la détermination des valeurs vénales offre de l'intérêt à différents points de vue.

Toute personne, dans la lutte que chacun doit soutenir pour maintenir sa situation de fortune ou pour l'améliorer, a le plus grand intérêt à estimer à leur vraie valeur les différents éléments qui composent son patrimoine :

Le professionnel (commerçant, industriel, agriculteur) qui achète pour revendre, s'enrichit ou se ruine suivant l'appréciation exacte ou inexacte qu'il fait du prix auquel il pourra écouler ses produits ³.

1. Voir Lucien Brochard, *Les conditions générales de l'activité économique*, Paris, 1934, p. 5 et p. 262 et suiv.

2. *Leçons de sociologie sur l'évolution des valeurs*, p. 102.

3. Le commerçant a intérêt à connaître la valeur vénale des biens compo-

Le juriste est amené à déterminer la valeur d'un bien dans de nombreuses hypothèses.

Voici les plus importantes :

Droit civil. — *Article 1674* du Code civil : si un immeuble est vendu moins des $7/12$ de sa valeur, le vendeur peut faire annuler la vente.

Article 887 du Code civil : de même si un cohéritier établit que le lot qui lui a été attribué a une valeur inférieure de $1/4$ à ce qu'il aurait dû recevoir, il peut faire annuler le partage.

L'estimation des biens à partager doit d'ailleurs être faite également en cas de partage amiable.

Article 1633 du Code civil : lorsqu'un acheteur est évincé par un tiers de la chose qu'il a acquise, il peut demander à son vendeur une indemnité égale à la valeur de la chose lors de l'éviction : cette valeur peut être différente du prix d'achat.

Article 1657 du Code civil : si un acheteur de denrées ou d'effets mobiliers ne prend pas livraison à la date convenue, la vente est résolue, et le vendeur peut demander une indemnité égale à la différence entre le prix de vente et la valeur vénale des marchandises soit au jour de la demande en justice, soit au jour où le vendeur a manifesté sa volonté d'invoquer l'article 1657, soit au jour fixé pour la livraison, car la jurisprudence n'est pas uniforme sur ce point.

Loi du 8 juillet 1907. — Un acheteur qui paie des engrais ou des substances destinées à l'alimentation des animaux de ferme plus d'un quart au-dessus de leur valeur réelle, peut demander la nullité de la vente et des dommages-intérêts.

Décrets des 30 mai, 7 juin, 6 août 1791 et loi du 8 février 1897. — Certains fermiers dans l'Ouest de la France sont propriétaires des bâtiments et de certains arbres, tandis que le sol appartient au bailleur. Lorsque le locataire, que l'on nomme domanier, quitte la ferme, il a droit, sous certaines

sant son actif, quoique le droit positif français, tout en l'obligeant à dresser un bilan annuel, ne lui permette pas, en principe, d'y faire figurer le montant de cette valeur vénale (voir *infra*, p. 95).

conditions, à une indemnité qui est calculée de la façon suivante : les experts estiment la valeur vénale de l'immeuble recouvert, puis supposé dépouillé de ses édifices ou superficies : la différence constitue la plus-value à laquelle a droit le domanier.

Loi du 12 juillet 1909. — Un chef de famille peut se constituer un bien insaisissable constitué par une maison et des terres attenantes : toutefois la valeur de ce bien lors de sa constitution ne peut pas dépasser 40.000 fr. ; le juge de Paix qui doit homologuer l'acte constitutif du bien de famille, peut faire vérifier la valeur des immeubles par un expert qu'il commet d'office.

Loi du 24 juillet 1867, article 4. — Lorsque, dans une société par actions, un associé fait un apport qui ne consiste pas en numéraire, par conséquent, un apport en nature, la première assemblée générale en fait apprécier la valeur.

Loi du 17 mars 1905, décret du 9 juin 1906 et décret du 14 juillet 1933. — Les sociétés d'assurances sur la vie doivent conserver une réserve pour garantir le paiement de leurs assurés : cette réserve peut être en partie employée en immeubles, et afin de s'assurer que le gage ainsi constitué n'est pas insuffisant, le Ministre du Travail peut à une époque quelconque faire vérifier par expert, leur valeur vénale.

Loi du 29 juin 1935. — Cette loi institue, temporairement d'ailleurs, la réduction du prix pour lésion de plus de 33 % sur la valeur des éléments incorporels en matière de vente de fonds de commerce.

Droit pénal. — La loi du 20 avril 1916 punissait le fait de vendre les marchandises à un prix supérieur à celui déterminé par le jeu normal de l'offre et de la demande.

L'article 419 du Code pénal continue à punir ce fait, comme aussi celui de vendre au-dessous du prix déterminé par la concurrence naturelle et libre du commerce, mais seulement lorsqu'il y a des manœuvres frauduleuses ou une coalition entre les principaux détenteurs d'une marchandise.

Droit public. — Il existe un assez grand nombre d'hypothèses où pour exécuter des travaux publics, l'Etat doit exproprier des immeubles appartenant à des particuliers.

Souvent l'Etat récupère alors une partie des dépenses qu'il a faites contre ceux qui ont profité de l'exécution des travaux publics :

La somme payée par l'Etat aux expropriés ne correspond pas exactement à la valeur vénale, car on tient compte de la valeur de convenance. En outre, l'article 45 du décret-loi du 8 août 1935, précise qu'il n'y a pas lieu de tenir compte dans la fixation des indemnités de la hausse spéculative provoquée par l'annonce des travaux ou par leur réalisation partielle.

Voici les principaux textes relatifs à cette matière :

Loi du 16 septembre 1807 relative au dessèchement de marais.

Loi du 21 avril 1810 concernant les mines, les minières et les carrières ; article 43.

Loi du 30 mars 1831 ; loi du 3 mai 1841 relatives à l'expropriation pour cause d'utilité publique (abrogée par le décret-loi du 8 août 1935).

Loi du 21 mai 1836 sur les chemins vicinaux (modifié par les décrets-lois du 30 octobre 1935).

Loi du 21 juin 1865 sur les associations syndicales ; article 14.

Loi du 29 décembre 1892 sur les dommages causés à la propriété privée par l'exécution des travaux publics.

On peut également citer la loi du 3 juillet 1877 relative aux réquisitions militaires, et même la loi du 17 avril 1919 sur la réparation des dommages causés par les faits de guerre, bien que pour cette dernière loi la valeur vénale ne soit généralement pas prise pour base de calcul de l'indemnité.

Droit fiscal. — Le texte le plus important est l'article 17 de la loi du 22 frimaire an VII sur l'enregistrement qui prévoit que les droits de mutation sur les immeubles sont perçus sur la valeur vénale à l'époque de l'aliénation, lors-

que cette valeur vénale est inférieure au prix porté dans l'acte. Il en est de même pour les fonds de commerce.

Le fisc se préoccupe également de déterminer la valeur des marchandises pour percevoir les droits de douane ou évaluer les bilans en vue de la perception de l'impôt. Pour instituer un prélèvement sur le capital, il faudrait, au préalable, procéder à une évaluation générale de tous les biens ; cette opération donnerait lieu à bien des difficultés que ne soupçonnaient pas ceux qui, après la guerre, préconisaient cette mesure¹.

Le moraliste, pour juger une action, peut avoir à rechercher l'équivalence existant entre un bien et une certaine somme d'argent, soit pour proscrire un contrat léonin ou tout au moins abusif, soit au contraire pour donner une approbation à une opération désintéressée.

Ainsi, un individu qui vend un édifice à une association, religieuse ou autre, commet certainement une action blâmable s'il profite, de ce qu'il est en présence d'un groupement dont les membres ont un intérêt moins direct qu'un particulier à obtenir de bonnes conditions, pour réaliser un gros bénéfice.

S'il vend son immeuble au prix habituel, à sa valeur vénale, le vendeur fait une opération moralement indifférente.

Si au contraire l'immeuble est cédé au-dessous de sa valeur vénale, le vendeur fait un acte désintéressé et moralement louable.

L'économiste, enfin, en étudiant la détermination des valeurs vénales quittera la recherche un peu théorique de la fixation des prix pour entrer pleinement en contact avec la réalité et il trouvera là l'occasion de saisir sur le vif le jeu de la loi de l'offre et de la demande.

1. Sydney Arnold, « A capital Levy. The problems of realisation and valuation » *The Economic Journal*, Londres, 1918, p. 157 et suiv.

* * *

Nous examinerons successivement :

1. La définition de la valeur vénale.
 2. La valeur vénale des meubles.
 3. La valeur vénale des biens immobiliers.
 4. La valeur des fonds de commerce et des entreprises industrielles et commerciales.
-

CHAPITRE PREMIER

PRINCIPES GÉNÉRAUX. DÉFINITION

Qu'est-ce que la valeur ? Valeur d'échange, valeur d'usage et juste prix. — Valeur et prix. — Possibilité d'étudier la valeur d'échange en tant que phénomène social. — Fixation des prix sous un régime de libre concurrence. — Comment on peut préciser la notion de valeur vénale : modalités de la vente type envisagée par hypothèse ; acheteur type et vendeur type. — Choix de la monnaie. — Conclusion ; définition de la valeur vénale.

De tout temps, il y a eu des discussions purement verbales ; les sciences que l'on nomme morales et politiques présentent, plus que toutes autres, des exemples de controverses interminables, nées uniquement (ou presque uniquement) parce que les adversaires ne se préoccupent pas de définir avec assez de précision le sens des mots qu'ils emploient.

D'innombrables ouvrages économiques écrits sur la valeur¹ en sont un exemple éclatant.

Que signifie en français, le mot « valeur », quelles images, quelles notions, ce terme éveille-t-il en nous ?

A Rome, il n'existait pas de terme propre pour désigner la valeur ; gens pratiques, les Romains ne connaissaient que le prix :

1. Pour une bibliographie de la valeur, voir, notamment : Adolf Wagner, *Les fondements de l'Economie Politique*, trad. franç. par Léon Polak, Paris, 1904, t. I, p. 471 et suiv.

Et pour les ouvrages plus récents : Harold E. Batson, *A select bibliography of modern economic theory*, 1870-1929, Londres, 1930, p. 53 ; *The determination of value* et le supplément, — *A London bibliography of the social sciences*, Londres, 1931, vol. III, V° « Value », p. 1.110.

Pretium ii : c'était le prix d'une chose, sa valeur vénale (racine *pre*, trafiquer, pour par ; cf : *parare*, acheter).

C'est ainsi que, Dioclétien, lorsqu'il voulut combattre les abus des *fortiores* qui profitaient de leur situation politiquement ou économiquement privilégiée pour racheter à vil prix les immeubles des *tenuiores*, employa dans la constitution qui institue la rescision pour lésion (C. IV.XLIV, *De rescinda venditione*, L. 2) deux fois le mot *pretium*, désignant la première fois ce que plus tard on n'aurait pas manqué de qualifier de « valeur », et, la seconde fois, le prix ¹.

Le mot *valor* apparaît dans le latin de la décadence.

On le retrouve dans la chanson de Roland :

« Sa grant valor, ki purreit acunter, XXXIX » ;

« Ite! valor deit avoir chevalier, CXXXIX » ².

Le terme « valeur » désigna d'abord la vertu guerrière ; ce n'est que par métaphore qu'il signifia « l'importance relative que nous attribuons aux choses » (Turgeon). Ce second sens est devenu maintenant courant, mais cette modification dans la signification de ce mot, ne doit pas nous faire oublier son origine.

Cette évolution est relatée dans le *Dictionnaire* de Littré, où nous lisons, en effet :

Valeur : S.F.

I : Force, courage à la guerre, dans le combat (le sens propre du verbe latin *valere* étant très fort) :

« Je suis jeune, il est vrai, mais aux âmes bien nées,

« La valeur n'attend pas le nombre des années ».

(Corneille, *Cid*, II. 2).

.....

2° Par extension à l'idée de force, ce que vaut une chose.

« Le vainqueur Chandasaeb, devenu possesseur des trésors du « mort, distribua la valeur de 200.000 £ aux soldats de Pondichéry ».

(Voltaire, *Siècle de Louis XV*).

1. V. Joseph Rambaud, *Histoire des doctrines économiques*, Lyon, 1902, p. 24.

2. Littré, V° « Valeur » ; Partie historique XI^e siècle ; Bouglé, *loc. cit.*

II : Terme d'économie politique :

« Qualité relative des objets en vertu de laquelle on obtient, en échange de l'un, une plus ou moins grande quantité de l'autre.
« La valeur doit être définie : le rapport qui s'établit par l'échange
« entre deux ou divers produits ».

(Levasseur, *Cours d'Economie politique*, p. 47).

S'appliquant à un homme, le mot valeur ne s'employait au XVIII^e siècle que pour désigner le courage et non un mérite quelconque, c'est ce que nous apprend le *Dictionnaire grammatical de la langue française* (Paris, MDCCLXXII).

« Valeur se dit des personnes quand il signifie courage, et des choses quand il signifie prix ;

« *Rem.* On dit : c'est une chose de valeur, il m'a donné la valeur
« de mon diamant, mais on ne dit pas : c'est un homme de valeur,
« de peu de valeur, pour signifier un homme qui vaut beaucoup ou
« qui a peu de mérite. On dit encore moins, c'est un homme qui
« a peu de valeur pour marquer du mérite en général. Voiture n'a
« pas parlé exactement quand il a dit : « tous ceux qui ont quelque
« valeur sont de votre côté », voulant parler du mérite et non de
« la bravoure ».

Aujourd'hui, l'usage a imposé l'emploi des expressions condamnées par l'auteur de ce dictionnaire, et lorsque l'on parle d'un homme de valeur, on entend désigner un homme possédant de grandes qualités professionnelles ou intellectuelles.

La signification originelle du mot « valeur » étant vertu guerrière, et ce mot s'étant d'abord appliqué plus aux hommes qu'aux choses, on comprend que le premier sens ait, en quelque sorte déteint sur le second, et que, pendant des siècles, les philosophes ou les économistes aient pensé, plus ou moins confusément, que la valeur des choses impliquait une qualité particulière enclose en elles, de même que la valeur d'un homme se mesure à sa volonté, à son courage, à sa tenacité (à son intelligence, dirions-nous aussi aujourd'hui), en un mot à la puissance de sa personnalité.

Si la valeur a été longtemps considérée comme une qualité particulière des choses, le prix, au contraire, a toujours été envisagé comme étant un phénomène social ; c'est la quan-

tité de monnaie qu'il est nécessaire de donner en un lieu et en un temps déterminés, pour obtenir en échange, un certain objet.

Cette distinction entre la valeur et le prix est faite, notamment, par la grande *Encyclopédie* de Diderot et d'Alembert (Neuchastel, MDCCLXV).

Valeur, prix (synonymes) :

Le mérite des choses en elles-mêmes fait la valeur, et l'estimation en fait le prix. La valeur est la règle du prix, mais une règle assez incertaine et qu'on ne suit pas toujours.

De deux choses, celle qui est d'une plus grande valeur vaut mieux et celle qui est d'un plus grand prix vaut plus. Il semble que le mot prix suppose quelque rapport à l'achat ou à la vente, ce qui ne se trouve pas dans le mot valeur.

Ainsi, l'on dit que ce n'est pas être connaisseur que de ne juger de la valeur des choses que par le prix qu'elles coûtent.

*
* *

Ainsi pendant longtemps, on a cru que la valeur constituait une qualité intrinsèque des choses et que celles-ci s'échangeaient en proportion de l'intensité de la valeur par elles contenue : William Petty, par exemple, s'imaginait que la valeur est comme la substance économique des choses, comme une propriété des marchandises analogue à la pesanteur des corps ¹.

Aujourd'hui les économistes sont d'accord pour reconnaître que cette conception était erronée.

Néanmoins, une grande confusion règne encore dans l'esprit de certains d'entre eux, parce qu'ils ne distinguent pas suffisamment la valeur d'échange, ou valeur proprement dite, avec la valeur d'usage et le juste prix.

La valeur d'échange est un phénomène social : dire, par exemple, que la valeur d'un bœuf est de trois moutons, dans une région et à une époque donnée, c'est dire que les

1. Turgeon (Charles) et Turgeon (Charles-Henri), *La valeur d'après les économistes anglais et français*, Premières Etudes, 3^e éd., 1925, p. 13.

paysans, dans cette région, et à cette époque, lorsqu'ils veulent échanger des moutons contre des bœufs font cette opération sur la base de un bœuf contre trois moutons.

C'est une sorte de coutume, que nous devons observer sans être influencés par ses conséquences heureuses ou funestes : il est certainement injuste que la perle trouvée sur la plage ait la même valeur que celle qui a été retirée, à grand peine, du fond des mers, et qu'elle procure, à son propriétaire, par l'échange, une aussi grande quantité de biens qu'à celui qui a risqué sa vie pour ajouter une richesse à celles dont dispose l'humanité.

Les conséquences de la valeur peuvent être justes ou injustes, morales ou immorales : la valeur, en elle-même, est un phénomène objectif, qui s'impose à nous, et que nous devons étudier comme tel.

La valeur d'usage, au contraire, est un phénomène psychologique, individuel et subjectif : c'est l'appréciation relative que formule un individu dans le secret de sa conscience, sur deux biens, lorsqu'il estime la quantité du premier bien qui devrait lui être remise, pour qu'il cède une certaine quantité de l'autre bien.

Exemple : le propriétaire d'un château familial est décidé à ne pas le vendre à cause des souvenirs qui s'y rattachent à moins qu'on lui en offre la somme fabuleuse de X millions. Cette opinion, purement individuelle, n'a pas d'action directe sur la marche des faits, tout au moins en règle générale. Pour qu'il en soit autrement, il faudrait supposer qu'un amateur, formulant une estimation subjective analogue à celle du propriétaire, ait la volonté et la possibilité de payer le prix exorbitant ainsi demandé.

Normalement, ces opinions individuelles que constitue pour chacun la valeur d'usage ne réagissent sur la valeur d'échange que lorsqu'elles se généralisent parmi ceux qui participent effectivement à l'offre ou à la demande de la chose envisagée ; exemple : tant qu'une certaine école de peinture n'est appréciée que par des amateurs n'ayant pas des ressources suffisantes pour acheter des tableaux, le prix de ces peintures ne hausse pas ; il hausse, au contraire, si des amateurs riches désirent vivement en acquérir.

On peut se placer à plusieurs points de vue pour étudier la valeur d'usage et la considérer sous ses divers aspects ; mais elle reste toujours un fait psychologique.

La notion de juste prix, enfin, est une notion d'ordre moral ; c'est la valeur d'échange qui devrait être pratiquée si la justice commutative était observée ; le juste prix a été surtout étudié par les théologiens du Moyen Âge, qui recherchaient dans quelles conditions un chrétien pouvait pratiquer des échanges sans commettre de péché.

Déjà, saint Augustin avait enseigné que : « souhaiter d'acheter bon marché et de vendre cher est un péché »¹.

Examinant cette question, saint Thomas (Questions LXXVII, articles I et IV de sa *Somme Théologique*), pose en principe que le chrétien doit éviter toute fraude, tout mensonge, tout amour immodéré des richesses ; or, la pratique du négoce risque de l'entraîner à ces actes répréhensibles, le négoce consistant à acheter une chose dans le dessein de la revendre, inchangée, à un prix plus élevé : pour acheter meilleur marché, pour vendre plus cher, le négociant aura tendance à commettre des fraudes ou à faire des mensonges.

Le profit est condamné : le juste prix, c'est le prix de revient, dans lequel il faut comprendre le travail du négociant.

D'ailleurs si, par suite de circonstances particulières, le service rendu à l'acheteur venait à dépasser le juste prix, l'acheteur aurait le devoir, s'il le pouvait, de remettre spontanément une récompense à son vendeur, sous la forme d'un complément de prix.

Le juste prix est donc une valeur idéale qui ne correspond pas nécessairement à la réalité.

C'est de la valeur d'échange que nous nous occuperons plus spécialement maintenant.

1. Saint Augustin, *Œuvres*, Paris, 1841, vol. 8 ; « De Trinitate », Livre XIII, chap. 3, sect. 6, cité par Bernard W. Dempsey, « Just price in a functional economy », *The American Economic Review*, 1935, p. 471.

*
* *

De nombreux économistes ont recherché la cause et la mesure de la valeur.

La cause, c'est-à-dire le fait ou les faits desquels résulte nécessairement qu'un objet a de la valeur, ou, si l'on veut, est échangeable contre d'autres objets ; la mesure, c'est-à-dire le fait dont la variation est proportionnelle à la valeur que l'objet considéré a, par rapport aux autres objets.

Adam Smith, qui l'un des premiers a étudié ces questions, a soutenu tour à tour que le travail nécessaire pour produire une marchandise ¹ ou son prix de revient ² était la cause de sa valeur, sans d'ailleurs préciser si la rente du sol devait être considérée comme partie intégrante du prix de revient.

Ricardo, puis les socialistes reprirent et développèrent l'idée que toute valeur vient du travail.

D'autres économistes, l'Américain Carey, l'Italien Ferrara, notamment, soutinrent que le coût de reproduction était la mesure de la valeur ³.

Actuellement, ces théories anciennes n'ont plus qu'un intérêt rétrospectif ; il paraît incontestable qu'une chose a de la valeur, c'est-à-dire peut être échangée contre d'autres choses ayant également de la valeur, si elle est utile et rare.

Plus une chose est utile et rare, plus elle a de la valeur ; cette valeur est généralement proportionnelle à la difficulté que l'on a eue à la produire (coût de la production) et au travail qu'il a fallu faire pour la fabriquer ; mais, parfois, il en est différemment : l'offre, c'est-à-dire la plus ou moins grande rareté, et la demande, c'est-à-dire la plus ou moins grande utilité sont en définitive les seuls facteurs déterminants de la valeur.

La conception de l'Ecole autrichienne, ramenant la valeur à l'utilité marginale n'est qu'une formule, d'ailleurs heureuse, pour exprimer cette même idée.

1. Adam Smith, *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*, trad. Germain Garnier, 1843, p. 38.

2. *Op. cit.*, p. 70.

3. Turgeon, *op. cit.*, t. II, p. 159.

*
* *

Le prix est un cas particulier de la valeur à moins que, comme on l'a ingénieusement soutenu, la valeur ne soit, au contraire, une conséquence du prix ¹. Le prix d'un bien, c'est la quantité de monnaie contre laquelle il s'échange communément dans une région et à une époque déterminée.

Les économistes de l'école mathématique, pour supprimer toutes les équivoques et les confusions auxquelles a donné lieu l'emploi du mot valeur, ont proposé de le rayer du vocabulaire scientifique et de le remplacer par celui de prix ².

C'est l'opinion, notamment, de Vilfredo Pareto ³ :

« Il n'existe, dit-il, aucune entité ressemblant à ce que les économistes littéraires nomment valeur et qui soit dépendante objectivement d'une chose, comme le serait la densité ou telle autre propriété physique de cette chose ».

Cela est exact ; il semble toutefois que les deux termes « valeur » et « prix » puissent être concurremment employés, l'un désignant le genre et le second une espèce particulière.

*
* *

Mais la valeur peut-elle faire l'objet d'une étude scientifique et ne faudra-t-il pas laisser aux littérateurs le soin de nous narrer les effets les plus inattendus ou les plus dramatiques produits par les échanges de biens entre les hommes sans qu'aucune règle fixe permette de prévoir pour l'avenir comment se dérouleront des phénomènes analogues à certains déjà observés.

C'est ainsi qu'en matière psychologique, il sera toujours impossible de prévoir quelle sera la réaction d'un individu placé devant ce qu'on appelle un cas de conscience.

Titus se séparera-t-il de Bérénice ?

Quelle loi psychologique pourrait-on formuler qui per-

1. « Le seul moyen de découvrir la valeur respective de deux biens, est de comparer leur prix en une même monnaie », Arthur Eli Monroë, *Value and income*, Cambridge, 1931, p. 33 et p. 262.

2. Voir G. Pirou, *Doctrines sociales et science économique*, Paris, 1929, p. 118.

3. *Manuel d'Economie Politique*, trad. franç., Paris, 1909, p. 245.

mette de prédire le dénouement d'une semblable situation.

Le libre arbitre s'oppose à toute prévision de cette nature et, en tous cas, le nombre des hypothèses possibles est tellement grand, et ces hypothèses sont tellement irréductibles les unes aux autres, que jamais l'homme ne pourra, en semblable matière, formuler ces lois qui sont « les rapports nécessaires qui dérivent de la nature des choses ».

Un obstacle analogue ne nous arrêtera-t-il pas dans l'étude de la valeur ; et chaque échange qui se conclut dans le monde n'est-il pas, en quelque sorte, un fait primitif, irréductible à tout autre.

Les dispositions d'esprit des deux coéchangistes, les circonstances, les biens faisant l'objet de l'opération, tout ne semble-t-il pas unique et comme ne devant plus se répéter ; or, pour formuler une loi, il faut que l'observation puisse recueillir des faits susceptibles de se renouveler.

Comme l'a dit Henri Poincaré ¹ :

« Les faits les plus intéressants sont ceux qui peuvent servir
« plusieurs fois : ce sont ceux qui ont chance de se renouveler.

« Nous avons eu le bonheur de naître dans un monde où il y en a.
« Supposons qu'au lieu de 60 éléments chimiques, nous en ayons
« 60 milliards ; qu'ils ne soient pas les uns communs, et les autres
« rares, mais qu'ils soient répartis uniformément. Alors toutes les
« fois que nous ramasserions un nouveau caillou, il y aurait une
« grande probabilité pour qu'il soit formé de quelque substance
« inconnue ; tout ce que nous saurions des autres cailloux ne vau-
« draient rien pour lui ; devant chaque objet nouveau nous serions
« comme l'enfant qui vient de naître, comme lui nous ne pour-
« rions qu'obéir à nos caprices ou à nos besoins ; dans un pareil
« monde, il n'y aurait pas de science ».

Ainsi, les mobiles qui ont poussé Esaü à abandonner à son frère son droit d'aînesse ne relèvent que de la psychologie et nul n'aurait pu prédire, en le voyant revenir de la chasse, qu'un tel accord allait se conclure : de même, l'acte une fois accompli, il est impossible d'en tirer aucune conséquence générale.

Au contraire, l'échange qu'étudie la science économique n'est pas un acte qui s'accomplit uniquement entre deux

1. *Science et méthode*, Paris, 1914, p. 9.

individus isolés du reste du monde ; c'est un phénomène social, en ce que des milliers d'échanges semblables se produisent chaque jour dans des conditions analogues et ont les uns sur les autres une influence certaine et même généralement déterminante.

En examinant ces échanges dans leur ensemble, il est possible de trouver quelles influences agissent sur eux ; on élimine ainsi les variations provenant des circonstances particulières et on peut dégager d'une part les causes générales qui influent sur l'ensemble des faits envisagés et d'autre part les effets de ces causes.

De même la statistique des mariages révèle que leur nombre varie peu d'une année à l'autre, sauf lorsqu'il se produit des événements qui ont une répercussion sur l'ensemble de la population.

Et pourtant le mariage est l'acte qui paraît dépendre le plus de la volonté individuelle.

*
* * *

L'échange ne peut donc être étudié par la science économique que lorsqu'il a lieu sur le marché.

Un marché c'est une région géographique déterminée, où se trouvent un certain nombre d'individus disposés à échanger, éventuellement, une certaine sorte de biens contre une autre sorte de biens : entre ces individus, s'établit une compétition. Ou encore, d'après la définition d'A. Cournot ¹ :

« On sait que les économistes entendent par marché non pas un
« lieu déterminé où se consomment les achats et les ventes, mais
« tout un territoire dont les parties sont unies par des rapports
« de libre commerce ; en sorte que les prix s'y nivellent avec facilité
« et promptitude ».

Ainsi, entre les viticulteurs français s'établit une concurrence ; chacun cherche à attirer les acheteurs au détriment des autres producteurs, mais cette rivalité ne peut pas avoir lieu entre viticulteurs français et viticulteurs grecs,

1. *Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses*, Paris, 1838, p. 55, cité par Stanley Jevons.

parce que les droits de douane empêchent l'introduction du vin français en Grèce et du vin grec en France ; il y a là deux marchés, le grec et le français qui sont indépendants l'un de l'autre, et les événements qui affectent l'un de ces marchés n'ont pas une répercussion directe sur l'autre.

A l'intérieur d'un même pays, il peut y avoir, pour certains produits plusieurs marchés ; pour d'autres produits, au contraire, le monde entier ne forme qu'un seul marché.

La théorie démontre que, sur un marché, à un instant donné, il n'y a qu'un seul rapport d'échange entre deux produits, ou si l'on prend la monnaie comme un terme de l'échange, il n'y a qu'un seul prix¹.

Lorsque acheteurs et vendeurs sont en contact, on ne conçoit pas qu'un vendeur traite au prix de 98, alors qu'il voit au même instant un contrat se conclure à 102 pour un produit identique : il aura intérêt à proposer à l'acheteur disposé à mettre 102 le prix de 100 et il obtiendra la préférence à moins que le second vendeur ne consente à diminuer également son prix jusqu'à 100.

De même on ne concevrait pas qu'un acheteur traite à 102 alors qu'il voit un contrat se conclure au prix de 98.

Cette démonstration repose sur un postulat qui constitue le fondement de l'économie pure ou théorique ; c'est que l'homme recherche, en toutes occasions, le maximum de satisfaction pour le minimum d'efforts.

Certes, la vie est plus complexe que ne paraît le comporter cette simple proposition, mais les économistes en la formulant veulent seulement dire qu'elle est suffisamment exacte pour expliquer la marche générale des phénomènes économiques, quitte à rectifier ensuite la théorie pour l'adapter complètement à la réalité des faits.

En partant de ce postulat, les économistes ont formulé la loi de la détermination des prix sur un marché où règne une libre concurrence absolue et une publicité complète des offres et des demandes.

C'est la fameuse loi de l'offre et de la demande, qui

1. Voir notamment, Colson, *Cours d'Economie politique*, t. I, p. 41 et suiv.

a acquis maintenant droit de cité et que le législateur et le juge moderne invoquent volontiers.

Les quantités offertes et demandées varient avec le prix et celui-ci se fixe de telle sorte que la quantité offerte soit égale à la quantité demandée à un moment donné.

La demande varie en raison inverse du prix ; Cournot¹ cite comme exemple une eau minérale possédant des propriétés curatives : si la bouteille d'eau coûte un prix très élevé, 50 fr., par exemple, il y aura fort peu de gens disposés à en faire l'acquisition et l'exploitant vendra peut-être 1.000 bouteilles par an ; si le prix baisse à 10 fr., la vente s'élèvera à 10.000 bouteilles ; si enfin, on arrive à baisser encore le prix jusqu'à une somme de 1 fr. par exemple, le débit deviendra très grand, sans être jamais pourtant illimité, car les besoins ont une borne qui, suivant les produits, est plus ou moins rapidement atteinte.

On peut représenter cette variation de la quantité vendue en fonction du prix par une courbe : sur l'abscisse on note les différents prix : 1, 2, 3, etc. ; sur l'ordonnée, les quantités vendues, 25, 50, 75, etc. ; pour construire la courbe, on élève sur l'abscisse des perpendiculaires, dont la longueur correspond à la quantité demandée ou bien on élève sur l'ordonnée des perpendiculaires dont la longueur correspond au prix nécessaire pour écouler la quantité donnée.

En opérant ainsi sur un nombre de plus en plus grand de points, on finit par avoir une courbe continue qui affecte généralement la forme indiquée (*fig. I*).

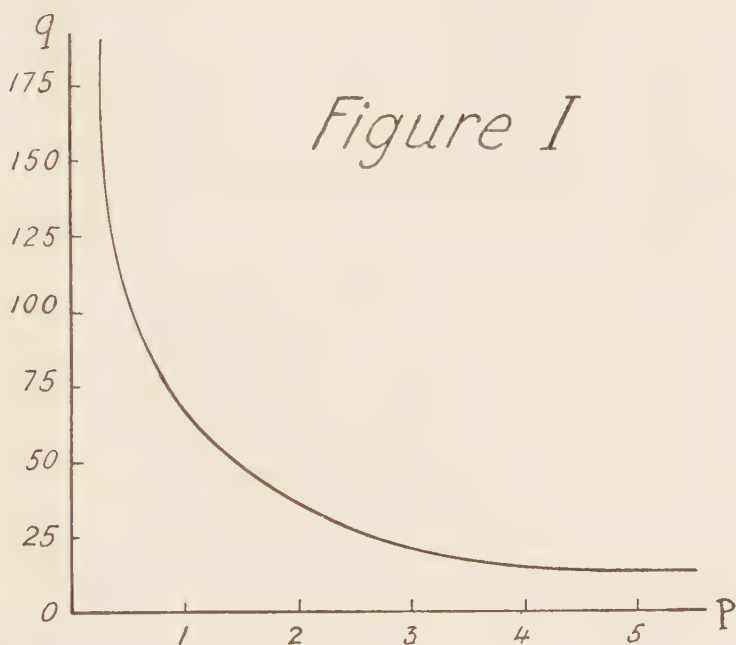
On voit que pour un prix illimité, la demande serait nulle, puis, à mesure que le prix diminue, la demande augmente sans jamais, pourtant, devenir infinie : la courbe finalement tend à devenir parallèle à l'axe q : le prix a beau baisser, la demande n'augmente plus.

La courbe de l'offre affecte des formes beaucoup plus variées ; en prenant comme exemple un produit dont le prix de revient augmente à mesure que la quantité produite

1. Augustin Cournot, *Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses*, Paris, 1838, p. 61.

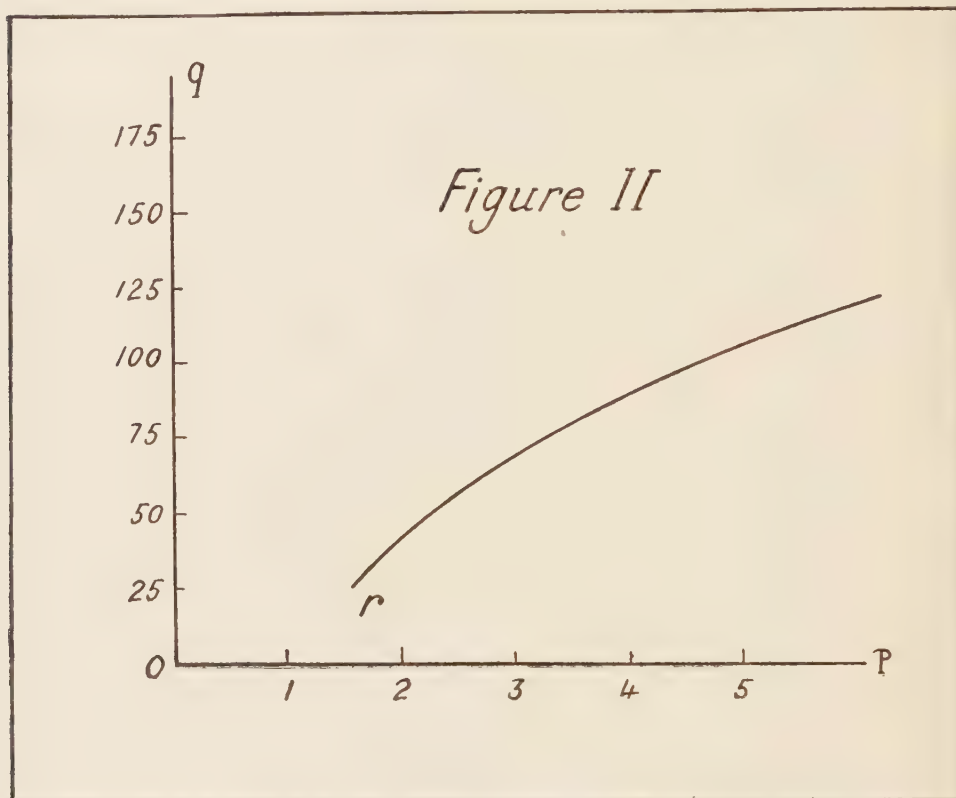
est plus grande, on obtient une courbe qui affecte la forme indiquée dans la figure II.

Au-dessous d'un certain prix, il n'y a aucune offre, car le prix de revient est loin d'être atteint, et personne ne se



souciera de vendre un produit à perte, tout au moins habituellement : à partir d'un point r , l'offre apparaît, puis la quantité offerte augmente avec le prix, mais de moins en moins rapidement : finalement, la courbe est presque parallèle à l'axe des prix p ; ceci veut dire que, quel que soit le prix proposé, l'offre n'augmentera plus sensiblement. Si l'on rapproche sur une même figure la courbe de l'offre et celle de la demande, on voit que les deux courbes se coupent en un point V qui est le prix de vente.

Ce prix constitue un équilibre stable car, si l'on cherche à s'en écarter, les forces en présence tendent à y ramener : supposons, en effet, que par fraude ou violence quelqu'un veuille fixer le prix à un chiffre V' supérieur au prix V : à

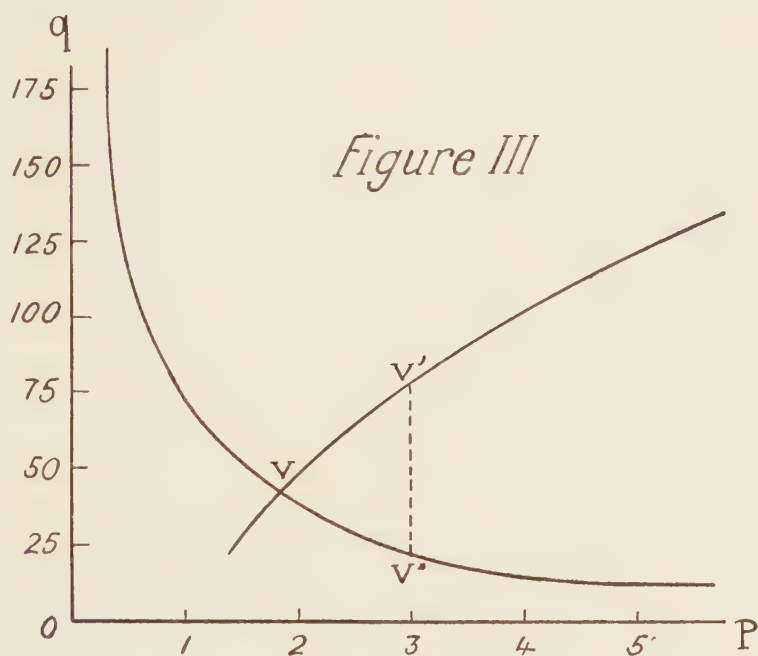


ce prix, les offres seront supérieures aux demandes de la quantité V' V'' : les vendeurs qui ne trouveront pas de contre-partie pèseront donc sur les prix, par le rabais qu'ils seront disposés à faire pour placer leur marchandise jusqu'à ce que les vendeurs en excédant diminuant en nombre à mesure que le prix baisse, le prix revienne à V , seul prix stable puisque c'est celui où l'offre égale la demande. (fig. III).

Un phénomène analogue se produirait si l'on voulait

fixer arbitrairement un prix inférieur au prix déterminé par la libre concurrence.

La théorie nous démontre donc que, sous un régime de libre concurrence, le prix d'une marchandise qui fait l'objet



d'un grand nombre de transactions peut être déterminé.

L'examen des faits confirme l'exactitude de cette démonstration.

Il existe en effet certaines marchandises qui sont l'objet, chaque jour, d'un grand nombre de transactions portant sur des types identiques ; et pour cette raison, il a été possible de localiser le marché dans un bâtiment où se retrouvent tous les jours acheteurs et vendeurs : ce sont les bourses de commerce ; les matières premières et les produits

agricoles y sont cotés, et ainsi, à un moment donné, il n'existe pour un produit déterminé qu'un seul prix.

Toutes les offres ou demandes se formulant publiquement, les conditions de libre concurrence se trouvent pleinement réalisées.

Chacun sait qu'il existe également des bourses où se négocient les valeurs mobilières : le cours de ces valeurs varie souvent d'un instant à l'autre mais à un moment donné, jamais deux transactions ne sont conclues à deux prix différents ?

Enfin pour les marchandises, infiniment variées, qui font l'objet du commerce de détail, il existe également un cours moins déterminé que dans les hypothèses précédemment examinées, mais dont généralement on a une conscience plus ou moins nette, surtout lorsque ce cours varie ; « les habits ont enchéri, le prix des meubles a baissé », voilà ce qu'on entend fréquemment dire. Il existe une moyenne autour de laquelle évoluent les prix réellement pratiqués, et qui constitue le prix de chaque chose.

*
* * *

La fixation des prix et leurs variations a déjà fait l'objet de nombreuses études, soit théoriques soit pratiques.

Le présent essai a pour but l'étude de la détermination des valeurs vénale : quelle différence peut-on donc faire entre la valeur vénale et le prix ?

Le prix constate la quantité de monnaie qu'il est nécessaire de donner, pour acquérir une unité d'un bien déterminé : ainsi, dire que le prix d'un complet masculin est de 500 fr. cela veut dire que, pour se procurer un habit de cette sorte, il est nécessaire et suffisant de remettre à un marchand une somme de 500 fr.

Au contraire, la valeur vénale sera définie : la quantité de monnaie qu'il est possible de se procurer en échange d'un bien ou d'un groupe de biens déterminés : ainsi, dire que le stock d'un tailleur, lequel possède en magasin 10.000 complets vaut 2.000.000 fr. cela veut dire que s'il devait réaliser son stock, il ne pourrait pas, en se conformant aux

usages de la profession, en retirer une somme supérieure à 2.000.000, car il devrait consentir un rabais important pour trouver des acquéreurs dans un délai assez bref.

Il arrivera assez souvent que valeur vénale et prix coïncident ; toujours la valeur vénale sera déterminée en considération du prix courant de la chose envisagée.

Cependant, il y a entre les deux notions une différence suffisante pour qu'il y ait intérêt à les distinguer.

D'abord il n'y a pas de cours pour les immeubles, parce qu'un prix courant suppose l'existence de biens identiques faisant l'objet de transactions constantes : or, il n'existe pas deux immeubles identiques ; chaque immeuble a évidemment une situation différente des autres, et sa valeur vénale peut ainsi différer de celle des fonds voisins.

D'autre part, les transactions immobilières sont relativement rares.

Les stocks de marchandises ne peuvent non plus être évalués en multipliant le prix par le nombre d'unités les composant, car si le stock est déversé sur le marché, le prix peut baisser et même s'effondrer. D'ailleurs le prix lui-même baisse à mesure que les transactions envisagées portent sur des quantités plus grandes, car l'on passe du prix de détail au prix de gros.

Il existe également des objets très rares ou uniques pour lesquels il n'existe pas de marché régulier ; les tableaux des grands maîtres ne peuvent pas être cotés comme le blé ou le cuivre : on peut seulement par la comparaison entre les différentes ventes qui se produisent de temps en temps, déterminer le prix possible de telle, ou telle œuvre.

*
* *

Comment peut-on définir et préciser la notion des valeurs vénales ?

Il y a lieu tout d'abord de tenir compte de ce que l'échange d'un bien contre une certaine quantité de monnaie, qui détermine la valeur vénale est une vente, c'est-à-dire, un contrat qui obéit à des règles juridiques très précises

et surtout qui est susceptible de modalités ; celles-ci ont une influence sur le montant du prix.

Lorsque l'on parle de la fixation des prix, on raisonne quelquefois comme si la vente était une opération pure et simple ; on peut imaginer que chez les peuples primitifs l'échange d'un bien contre une marchandise courante qui joue le rôle de monnaie constitue simplement un acte du type : « *do ut des* » et que l'opération une fois conclue, aucun lien de droit n'existe plus entre les cocontractants.

Actuellement, il n'en est pas ainsi et l'étendue des obligations qui pèsent sur chacun des cocontractants a une répercussion sur le montant du prix.

Voici les principales modalités dont est susceptible une vente :

- Le prix peut être payable comptant ou à terme.
- Le vendeur peut garantir à l'acheteur :
 - sa qualité de propriétaire ;
 - la contenance ou le volume de l'objet vendu ;
 - la nature de la substance constituant l'objet vendu ou même sa qualité.
- L'acheteur peut, au contraire, accepter qu'aucune garantie ne soit due.
- La remise de l'objet à l'acheteur peut être immédiate ou au contraire à terme.

Toutes ces clauses ont une répercussion sur le montant du prix.

Par exemple, dans une vente faite sans aucune espèce de garantie, le prix est moins élevé que lorsque le vendeur est soumis aux obligations habituelles en la matière ; c'est ce qui explique que les immeubles se vendent moins cher, toutes choses égales, sur saisie que sur vente volontaire ; en effet, aux termes de l'article 1649 du Code civil, la garantie des vices n'a pas lieu dans les ventes faites par autorité de justice.

Lorsque l'on veut déterminer la somme d'argent qui normalement doit être donnée en échange d'un bien déterminé trois questions doivent donc, au préalable, être résolues.

1. Quelles doivent être les modalités de la vente-type envisagée par hypothèse.

Prenons le cas d'un commerçant qui désire évaluer un stock de marchandises : il se demande quelle somme il pourrait retirer de son stock s'il était obligé de le réaliser, par exemple, pour payer ses dettes.

Evaluer le stock, à la date du 1^{er} janvier, 1.000.000 fr., cela pourrait vouloir dire que si le 1^{er} janvier au matin, notre commerçant se décide à le vendre, il devra avoir la somme de 1.000.000 fr., dans sa caisse le 1^{er} janvier au soir.

Ce point de vue doit être écarté, car si, pour déterminer la valeur vénale d'un bien, on envisageait la somme que procurerait une aliénation immédiate et faite au comptant, on obtiendrait un chiffre qui varierait dans des proportions considérables suivant la date à laquelle on se placerait, et dont la connaissance ne serait d'aucune utilité et n'aurait aucun sens. En poussant le raisonnement jusqu'à l'extrême on aboutirait à cette conséquence qu'une villa, dans un centre de villégiature estivale, aurait une valeur vénale bien plus grande le 31 juillet que le 31 décembre car, s'il fallait la vendre du jour au lendemain, il serait beaucoup plus facile de trouver sur place des amateurs pendant la saison d'été que pendant l'hiver.

La valeur vénale doit être appréciée en supposant une vente conclue d'après les usages de la profession dont la chose vendue est l'objet.

Pour en finir avec le délai pendant lequel il est possible de préparer ou de poursuivre la vente réelle ou hypothétique qui doit servir à déterminer la valeur vénale, il ne faudrait pas non plus qu'un terme trop long soit fixé pour terminer l'opération : suivant la nature de la chose, il est possible de fixer un délai pour la réalisation, correspondant aux usages et aux habitudes de la profession et si ce délai est dépassé ou n'est pas atteint pour quelque cause accidentelle, on pourra en conclure que le prix obtenu ne constitue pas la valeur vénale.

Les autres conditions de la vente doivent être, dans chaque hypothèse, fixées d'après le même critérium : il doit en être notamment ainsi en ce qui concerne le terme à accorder à l'acheteur pour qu'il se libère ; il est d'usage que certains

biens soient payés comptant ; pour d'autres, au contraire, l'acquéreur bénéficie d'un délai de 3, 6, 9, ou même 12 mois.

Si l'on voulait tenter de déterminer la somme pour laquelle il serait possible de vendre un bien, sans tenir compte du terme habituellement consenti aux acheteurs, on obtiendrait un prix qui ne serait pas seulement inférieur par rapport au prix normal, du montant de l'escompte représentant le loyer de l'argent pendant la durée de ce terme, mais qui serait beaucoup plus bas, parce qu'une foule d'amateurs auraient été dans l'impossibilité de se présenter, l'organisation de leur profession ne leur permettant pas de conclure un marché dans de telles conditions.

II. *Quel doit être l'acheteur type dont le prix d'acquisition déterminera la valeur vénale.*

Lorsqu'un bien est à vendre, c'est généralement celui qui propose la somme la plus élevée qui traite ; mais cela ne veut pas dire que ce prix par lui offert constitue la valeur vénale : cet acheteur a pu, en effet, se tromper ou bien on peut imaginer que, par suite de circonstances particulières, les amateurs qui auraient pu mettre une somme supérieure n'ont pas pu être prévenus de la vente.

Il y a donc lieu de passer en revue les différentes catégories d'amateurs qui peuvent se présenter et de dire quelle est la proposition qui correspond réellement à la valeur vénale.

Remarquons d'abord que, seuls, peuvent entrer en ligne de compte les amateurs qui ont des possibilités pécuniaires leur permettant de payer le prix qu'ils jugent avantageux.

Alfred de Tarde¹ prétend que « la valeur, c'est l'intensité « comparée de deux croyances et de deux désirs ».

C'est la croyance, par exemple, qu'un certain tableau de maître peut contenter nos désirs autant qu'une somme de 400.000 fr.

Lorsque cette croyance se manifeste par une vente effective, de Tarde en conclut que le prix de vente constitue « la « plus réelle des valeurs que le tableau puisse avoir, car, au « lieu d'exprimer la moyenne abstraite de désirs et de

1. *Le juste prix chez les théologiens du Moyen-Age*, thèse, Paris, 1906.

« croyance à laquelle ce tableau correspond dans la conscience générale, elle exprime et mesure l'intensité réelle de ce désir et de cette croyance dans une conscience déterminée : elle est la révélation directe d'une conscience ».

Il reste à nous dire pourquoi le jugement de cette conscience est préférable au jugement d'une autre conscience.

Il est possible d'abord que l'acquéreur disposé à mettre 400.000 fr. soit un homme ignorant des choses artistiques. Néanmoins (ou plutôt, pour ce motif) c'est avec lui que le vendeur a traité, parce qu'il était disposé à mettre une somme supérieure à celle proposée par les vrais amateurs.

Inversement, il est possible que tel dilettante raffiné aurait donné volontiers 500.000 fr. pour posséder ce tableau mais que sa situation de fortune ne lui ait pas permis de disposer d'une somme aussi importante.

Le prix effectivement pratiqué ne doit retenir notre attention que s'il correspond, non pas à un concours de circonstances fortuites, mais à la situation réelle du marché.

*
* * *

Quels sont les différents amateurs qu'un vendeur peut trouver en face de lui ?

Il y a d'abord l'amateur qui n'a pas un désir particulier de traiter, mais qui achètera néanmoins si le prix est avantageux, dans l'espoir de faire une bonne affaire et de revendre ensuite avec bénéfice. Un amateur, au contraire, ayant actuellement besoin d'une chose de la nature de celle qui est à vendre, sera disposé à verser une somme supérieure.

Il peut y avoir également un amateur pour lequel la chose a une valeur particulière et qui pourra ainsi donner un prix plus élevé que quiconque ; la chose a pour lui une valeur de convenance.

C'est par exemple le cas d'un paysan qui désire acquérir un champ voisin d'une pièce de terre qu'il possède déjà, ou encore celui d'un individu qui désire racheter, après décès, des meubles de famille qui lui rappellent des souvenirs d'enfance.

Il arrive, enfin, souvent que quelqu'un soit disposé à

acheter une chose à un prix exorbitant parce qu'il commet une erreur d'appréciation soit spontanée, soit provoquée par les manœuvres de son cocontractant.

Suivant les circonstances, une personne disposée à vendre un bien pourra traiter avec une personne appartenant à l'une ou à l'autre de ces catégories et le prix variera d'autant.

Supposons qu'il s'agisse d'une villa :

Un marchand de biens, si une vente ultérieure avec bénéfice lui paraît possible dans un avenir plus ou moins lointain, en donnerait volontiers 90.000 fr.

Un amateur, qui a justement le désir d'acheter une villa, la paiera s'il le faut 100.000 fr.

Un ancien propriétaire, pour pouvoir achever ses jours dans les lieux mêmes où s'est écoulée son enfance, donnera 120.000 fr.

Enfin, un étranger qui aurait été trompé sur la valeur habituelle des villas en cette région, acceptera peut-être de verser 150.000 fr.

Peut-on dire que la valeur vénale soit la somme la plus élevée qu'il soit possible de retirer d'un bien ?

Pareille solution doit être délibérément rejetée ; ce n'est pas parce qu'une vente a été effectivement conclue à un prix donné, que celui-ci représente la valeur vénale de la chose ; la valeur vénale est le prix de vente qui serait pratiqué si les deux cocontractants étaient parfaitement au courant de la situation du marché.

C'est une valeur idéale à laquelle parfois ne correspond pas la réalité.

Il arrive qu'un bien soit vendu au-dessus ou au-dessous de sa valeur vénale ; une des parties a alors abusé de l'inexpérience, de la faiblesse ou de l'ignorance de son cocontractant.

III. *Le vendeur hypothétique de la chose à évaluer doit répondre également à certaines conditions.*

Le vendeur, comme l'acheteur, doit être au courant de la situation du marché, sinon l'acheteur abusera de son ignorance et la vente, qui sera conclue, dépendra plus du hasard que de lois économiques quelconques.

Il faut aussi que le vendeur ne soit pas dans l'obligation de se procurer du jour au lendemain des ressources, car l'acheteur pourrait profiter de cette situation pour acquérir la chose à vil prix ; en supposant même que l'acheteur traite aux conditions habituelles, il est assez normal que le prix de vente soit légèrement inférieur lorsque le vendeur est insolvable que lorsqu'il est *in bonis*.

En effet, si plus tard un vice se révèle ou s'il est évincé, l'acheteur n'aura aucun recours sérieux contre son vendeur, si celui-ci est insolvable.

Cette considération justifie une diminution du prix, plus ou moins importante suivant la nature de la chose vendue, dont il faut faire abstraction lorsque l'on veut connaître sa valeur exacte.

*
* *

Les conditions de la vente étant fixées ainsi que la personnalité des cocontractants, il faut déterminer maintenant la monnaie qui servira à mesurer le prix.

On sait tous les inconvénients du troc : le possesseur d'une marchandise qui désire l'échanger contre un certain objet (par exemple du blé contre un animal domestique) devra justement trouver un individu désireux de faire l'opération inverse ; d'autre part, il est nécessaire que les deux objets soient considérés par les échangistes comme étant de même valeur ; sinon, il faut que l'un d'eux verse une soulte consistant en un objet ou une marchandise justement réclamée par l'autre partie et dont la valeur soit égale à la différence de valeur des objets échangés.

Pour éviter ces inconvénients et rendre les affaires commerciales possibles, on a choisi de tout temps une marchandise privilégiée, par rapport à laquelle sont calculées les valeurs des autres marchandises : c'est la monnaie ; elle sert également d'intermédiaire pour les échanges et c'est généralement elle qui est épargnée en vue de la formation du capital.

Ce sont ses trois fonctions :

de numéraire,
de circulation,
d'épargne¹.

Cette marchandise, qui sert de monnaie, pour fournir le maximum de services, doit posséder une grande valeur sous un faible volume, ne pas se corrompre sous l'influence des agents atmosphériques et être facilement divisible : pour toutes ces raisons on a choisi pour servir de monnaie, depuis la plus haute antiquité, l'or et l'argent.

Depuis le Moyen Age, on représente souvent ces métaux qui sont lourds à transporter, par des titres fiduciaires, c'est-à-dire reposant sur la confiance inspirée par leurs signataires : mais ces titres (virement par inscription à un compte de banque, lettre de change, billet de banque) ne sont que la représentation d'une certaine quantité de métal, contre laquelle ils peuvent toujours être finalement échangés : les accepter en paiement, c'est toujours recevoir du métal précieux.

Dans les temps modernes, et principalement depuis la guerre de 1914, on a vu apparaître une monnaie-papier d'une nature essentiellement différente : le billet de banque inconvertible.

Le possesseur d'un billet de banque inconvertible n'a aucune certitude de pouvoir l'échanger contre une quantité déterminée d'une marchandise quelconque ; bien mieux, il pourrait se faire que tous ceux auxquels seraient offerts des billets de banque refusent de les recevoir en échange de marchandises, et déclarent vouloir échanger leurs marchandises contre d'autres marchandises et non pas les vendre.

Le billet de banque inconvertible ne peut être utilisé avec certitude que pour payer les impôts et les dettes exigibles.

Mais en fait, le billet de banque inconvertible est accepté en paiement, souvent avec une certaine perte, soit que les particuliers escomptent le retour à la convertibilité, soit

1. Voir, Albert Aupetit, *Essai sur la théorie générale de la monnaie*, Paris, 1901, p. 79.

même comme le voudraient certaines théories récentes, que le consentement universel suffise pour conférer à une vignette, sans valeur propre, la qualité de monnaie.

Quoiqu'il en soit, à une époque donnée, il peut coexister des prix calculés en or, et des prix calculés en monnaie-papier ; si le législateur permet ce choix, s'il autorise les parties à stipuler des prix-or et des prix-papier, il y aura pour un même objet deux valeurs vénales : une valeur-or et une valeur-papier et il faudra toujours spécifier de laquelle il s'agit.

Un fait analogue pourrait se produire dans un pays où coexisteraient une monnaie-or et une monnaie-argent.

Mais ces deux hypothèses sont exceptionnelles.

Généralement, la loi qui autorise l'inconvertibilité des billets est considérée — à tort ou à raison — comme d'ordre public et les clauses aux termes desquelles le paiement doit se faire en or, en argent ou même en blé, sont considérées comme nulles, étant faites en fraude de la loi.

Ainsi en France, l'interdiction de tenir compte de la dépréciation du billet de banque par rapport à l'or a été sanctionnée, de 1919 à 1928 (date de la stabilisation) par une jurisprudence constante.

Un commerçant, par exemple, qui voudrait établir sa comptabilité, ses prix de revient et de vente sur la base de l'or, ne pourrait pas faire reconnaître ses prétentions par les tribunaux s'il surgissait des contestations entre lui et des tiers.

La valeur vénale, pour être licite, doit être calculée en monnaie ayant cours légal, sinon sa définition ne serait pas en harmonie avec le système juridique régissant le pays et les applications que l'on voudrait faire de cette notion ne recevraient pas la sanction de l'Etat.

Nous verrons qu'il existe dans certains cas une valeur vénale que l'on peut qualifier d'illégale ; mais elle n'existe que pour ceux qui consentent à se rebeller contre l'Etat et il faut supposer que, généralement, ils constituent une minorité.

*
* *

En réunissant tous ces éléments, la définition de la valeur vénale s'établit comme suit :

« La valeur vénale d'une chose déterminée à une date déterminée est la qualité de monnaie ayant cours légal, moyennant laquelle cette chose serait vendue si son propriétaire prenait, alors, la décision de l'aliéner, l'opération étant faite aux conditions habituelles des ventes de cette nature, en traitant uniquement avec des gens avertis de la situation générale du marché et pour lesquelles la chose ne présente pas un intérêt exceptionnel de convenance. Si la vente comprend un terme, l'escompte, calculé au taux courant, devra être déduit du prix de vente envisagé : les frais de la vente devront également être déduits ».

*
* *

Jusqu'ici, nous avons raisonné comme si une libre concurrence absolue régnait à l'intérieur du marché, dont dépend la chose à évaluer.

Mais cette libre concurrence peut être restreinte de bien des façons, soit par l'intervention de groupements économiques puissants, soit par l'action réglementaire et coercitive de l'Etat.

Chemin faisant, nous tenterons d'établir quelles influences ces restrictions peuvent avoir non seulement sur la fixation de la valeur vénale, mais même sur la conception qu'il est possible de se faire de cette notion.

CHAPITRE II

VALEUR VÉNALE DES MEUBLES

Valeur vénale des meubles cotés en Bourse. — Son rapport avec le prix. Hypothèses où les cours subissent des variations rapides et d'une certaine amplitude. — La question des réquisitions pendant la guerre de 1914-1918. — Réquisitions particulières. — Théorie du cours commercial. — Théorie du prix de revient. — Théorie de la valeur réelle et normale. — Réquisitions générales. — Réponse aux questions d'ordre général précédemment posées. — La valeur vénale des stocks importants. — Hypothèses dans lesquelles le cours dépend de la volonté consciente d'un ou plusieurs individus : accaparement ; spéculation ; monopole ; taxation ; interdiction par l'Etat de vendre un produit. — Valeur vénale des meubles non cotés en Bourse.

La valeur vénale ayant été ainsi définie d'une façon générale, il y a lieu de passer maintenant à des applications concrètes : il s'agit, rappelons-le, de déterminer l'équivalence économique existant entre un bien, et une certaine somme d'argent à fixer. Cette équivalence peut être établie avec beaucoup plus de précision pour les choses de la nature de celles qui existent en un très grand nombre d'exemplaires identiques ou similaires, faisant chaque jour l'objet de nombreuses transactions.

Ainsi, on possède le moyen de comparer entre elles les différentes négociations qui ont eu lieu : on peut en conclure que le propriétaire de la chose à estimer pourra toujours, quand il le désirera, s'insinuer, en quelque sorte, dans le courant des transactions, et obtenir en échange de celle-ci une somme d'argent qu'il est facile de prévoir à l'avance.

Au contraire, si la chose envisagée est d'une espèce dont l'aliénation ne se produit que rarement, l'on disposera de

moins de points de comparaison pour tenter de prédire la somme d'argent que son propriétaire obtiendra, normalement, en l'aliénant.

Le nombre d'amateurs disposés à acquérir la chose, sera, en outre, réduit dans une plus ou moins grande proportion ; l'estimation devient alors aléatoire.

* * *

Les meubles¹ sont l'objet de transactions beaucoup plus fréquentes que les immeubles : il existe d'autre part des catégories de meubles comportant une infinité d'exemplaires identiques ou similaires, alors que tous les immeubles diffèrent les uns des autres par un élément essentiel : la situation.

Nous examinerons, tout d'abord, le cas des meubles corporels cotés ; cette cotation a lieu soit dans les Bourses de commerce, soit les halles et marchés.

Il existe des organismes, dénommés « Bourse de commerce » qui centralisent, en un lieu unique toutes les ventes et tous les achats portant sur les marchandises qui font l'objet de multiples transactions et qui, généralement, comportent un petit nombre de types.

Les principaux produits cotés dans les Bourses de commerce sont :

les céréales, les sucres, les alcools, le caoutchouc, le riz, les huiles de lin et de colza, les laines, les cuirs, les métaux, les charbons, les produits chimiques, et généralement toutes les matières premières.

Dans ces bourses, les opérations sont conclues, en principe, entre professionnels ; les ventes portent sur des types de marchandises, prévues par le règlement de la place, et non pas sur des marchandises d'ores et déjà individualisées : la livraison n'intervient que quelques mois plus tard, à moins que l'acheteur ne délie le marché par une contre-opération.

Dans les halles et marchés, au contraire, où sont cotés tous les produits agricoles, le contrat est conclu à la vue de la marchandise qui est remise sur le champ à l'acheteur.

1. Nous donnons à ce mot son sens juridique.

Ce sont par exemple les marchés de bestiaux où les paysans amènent leurs bêtes, et où les bouchers vont se fournir.

* * *

Dans toutes ces hypothèses, il s'établit pour chaque catégorie de marchandise un cours, aux environs duquel s'effectuent les transactions : dans les Bourses de commerce, les opérations portant sur des types abstraits, et non individualisés, le cours est absolument certain à un moment donné : on ne comprendrait pas qu'un acheteur de coton paie un franc de plus que son voisin, une marchandise qui est toujours identique à elle-même.

Au contraire, dans les halles et marchés la qualité du produit vendu peut prêter à des appréciations diverses ; deux bœufs, en apparence semblables, peuvent avoir des chairs différemment savoureuses. Mais dans ce cas, il s'établit une moyenne autour de laquelle s'établissent les prix effectivement pratiqués : ce sont les mercuriales.

* * *

Dans les hypothèses qui viennent d'être envisagées, on peut formuler la proposition suivante, qui paraîtra un simple truisme.

« La valeur vénale d'une certaine quantité de marchandises, « cotées en Bourse, est obtenue en multipliant le nombre d'unités « de mesure contenues dans ladite quantité, par le cours.

Ainsi, si le blé est coté 98 fr. le quintal, dix tonnes de blé vaudront 9.800 fr.

Ceci ne saurait être contesté dans les circonstances ordinaires, et pour des quantités de marchandises minimes par rapport à celles traitées sur le marché.

En effet, à chaque instant, le propriétaire de la marchandise peut la vendre au cours fixé, et échanger ainsi sa chose contre des espèces : il y a donc équivalence certaine entre la chose et son prix.

D'ailleurs, sous un régime de libre concurrence, et lorsque

les choses vont normalement, personne ne songe même à contester que la valeur vénale ne soit fixée par le cours.

Envisageons une économie en état d'équilibre, telle que nous la représentent les économistes mathématiciens.

Les prix se fixent de telle sorte que l'offre soit égale à la demande, et la production se règle si bien que les besoins des consommateurs sont satisfaits au maximum.

Le prix de vente tend à coïncider avec le prix de revient, aussi, le profit est-il nul¹. Les entrepreneurs n'en réalisent que lorsque leur habileté particulière a permis de faire une économie dans la production par un procédé ignoré de leurs concurrents, ou lorsqu'ils sont parvenus à rendre au public un service dont il avait besoin et qui n'était pas satisfait.

Ou en tous cas, ce profit n'est que la juste rémunération du travail de direction de l'entrepreneur².

D'autre part, la répartition des produits se fait entre le capital et le travail suivant la productivité respective de chacun d'eux³.

On peut dire que, sous un semblable régime de libre concurrence, chacun des facteurs de la production touche exactement la valeur qu'il a produite⁴ et cette production de valeur est réalisée par création d'utilité, non par création de rareté.

Sous un semblable régime, toutes les théories sur la valeur aboutissent aux mêmes résultats et un accord unanime fait qu'aucune controverse ne peut s'élever tout au moins en ce qui concerne les questions d'estimation dont il est ici traité.

En effet, le coût de production et le prix de vente coïncident.

La valeur est engendrée par le travail ; la valeur vénale se trouve être le juste prix puisque chacun des producteurs successifs, entre les mains desquels une chose est passée, l'a revendue au prix où il l'avait achetée, en y ajoutant

1. Gide et Rist, *Histoire des doctrines économiques*, 5^e édit., 1926, p. 637, note 1.

2. Colson, *Cours d'Economie Politique*, édition définitive, t. I, p. 320.

3. Colson, *op. cit.*, p. 362.

4. Colson, pour prendre sa conception comme exemple, considère la rente comme étant le revenu d'un capital particulier.

seulement la rémunération de ses services, *praemium laboris*.

Mais, lorsque des perturbations se produisent, qui ont pour conséquence la rupture de ce bel équilibre, — et il s'en produit toujours — toutes les pièces de l'édifice se disjoignent : entre le coût de production et le prix de vente, prend place un profit, parfois considérable, qui est soit positif (bénéfice), soit négatif (perte).

Des valeurs apparaissent qui ne sont nées que des circonstances exceptionnelles du moment : la valeur vénale et le juste prix apparaissent non plus comme des frères jumeaux mais comme des antagonistes, entre lesquels aucune entente n'est possible.

Il devient, alors, intéressant de reprendre la proposition formulée plus haut, et de se demander si toujours, en toutes hypothèses, la valeur vénale doit être déterminée d'après le cours.

Certains, en effet, ne manquent pas de dire, qu'il est des circonstances « où le cours est faussé », « où le cours ne représente pas la vraie valeur de la chose cotée » ; nous rechercherons, comment, en ces hypothèses, doit se calculer la valeur vénale et, également, s'il y a bien équivalence économique entre cette valeur vénale et la chose considérée ou s'il est possible de trouver un autre principe d'équivalence objective entre un bien et une certaine somme d'argent.

*
* *

Il faut distinguer suivant que la perturbation des cours est due à des circonstances générales, ou, au contraire, à la volonté d'un ou plusieurs individus : les deux situations peuvent comporter des explications différentes ; comme l'a si justement remarqué Vilfredo Pareto¹, elles correspondent à deux types de phénomènes nettement distincts.

Dans le type (I), les mouvements des prix ne sont pas dirigés par une volonté consciente ; ils sont le résultat d'une

1. *Manuel d'Economie Politique*, trad. Alfred Bonnet, Paris, 1909, p. 209.

foule de déterminantes dont aucune ne cherchait à agir sur le cours :

« Le type (I) des phénomènes, dit Vilfredo Pareto, est donné par
« ceux dans lesquels l'individu accepte les prix qu'il trouve sur le
« marché, et cherche à satisfaire ses goûts avec ces prix. En ce
« faisant, il contribue, sans le vouloir, à modifier ces prix, mais
« il n'agit pas directement dans l'intention de les modifier. A un
« certain prix, il achète (ou il vend) une certaine quantité de mar-
« chandises : si la même personne avec laquelle il contracte accep-
« tait un autre prix, il achèterait (ou il vendrait) une autre quantité
« de marchandises.

« En d'autres termes pour lui faire acheter (ou vendre) une cer-
« taine quantité de marchandises, il faut pratiquer un certain prix.

« Le type (II), au contraire, est constitué par des phénomènes
« dans lesquels l'individu a pour but principal de modifier les prix
« pour en retirer ensuite un certain avantage ».

D'un autre côté, la valeur vénale d'un certain stock d'une marchandise ne peut être fixée d'après le cours, que si la quantité envisagée est minime par rapport à celles qui font l'objet des transactions quotidiennes ; si l'on veut jeter sur le marché des quantités importantes d'une marchandise, son cours baissera, et peut-être s'effondrera ; de même que, inversement, si l'on voulait faire des achats particulièrement importants, le cours monterait.

En n'envisageant, pour l'instant, que le type (I) des phénomènes, deux questions se posent à nous.

Première question : dans une période troublée où les cours subissent des fluctuations rapides, et d'une certaine amplitude, peut-on dire que la valeur vénale soit déterminée par le cours ?

Deuxième question : dans quelle mesure le cours peut-il servir de base à l'estimation de stocks importants ?

Pour discuter ces deux points, il serait possible de bâtir des raisonnements abstraits et d'échaffauder, suivant un procédé dont on a déjà usé (et même abusé), des hypothèses savamment construites ; on peut, par exemple, imaginer des voyageurs qui échangent des poignées de riz, contre des pincées de poudre etc. ; bien qu'ayant une allure un peu scolastique, ces raisonnements sont parfois nécessaires, mais lorsque cela est possible, il est préférable d'envisager

des cas plus concrets ; aussi, comme exemple de période exceptionnelle où toute la vie économique d'un pays subit de violentes perturbations choisisons-nous le cas de la France, pendant la guerre de 1914-1918.

Des réquisitions militaires intervinrent alors qui portèrent tantôt sur des quantités minimales de marchandises, tantôt, au contraire, sur l'ensemble des stocks ou sur une quote-part des stocks existants ; il fallut évaluer les marchandises réquisitionnées pour indemniser les propriétaires qui en étaient dépossédés ; par la force même des choses, les questions dont nous recherchons la solution durent être examinées, et tant bien que mal résolues.

*
* *

Qu'un profond déséquilibre de la vie économique du pays ait été l'une des premières conséquences de la guerre de 1914, c'est ce que nul ne saurait contester ; dès le début des hostilités, tous les hommes dans la force de l'âge furent mobilisés et cessèrent de produire, pour se consacrer uniquement à ce qui était nécessairement une œuvre de destructions.

La production diminua immédiatement dans de fortes proportions ; ainsi, la culture de la betterave n'occupa plus que 82.000 ha au lieu de 222.000 ha (moyenne des cinq années ayant précédé la guerre) et le rendement par hectare passa de 24.000 kgr. à 18.400 kgr ¹.

La récolte du vin fut désastreuse en 1915 : 18.000.000 hl au lieu de 50.000.000 hl, montant de la récolte normale ; il en fut ainsi pour la plupart des produits agricoles.

Les importations qui auraient pu compenser ces déficits de production, étaient coûteuses, en raison notamment de l'augmentation du frêt qui avait décuplé. Naturellement la France ne recevait plus aucune marchandise des pays avec lesquels elle était en guerre.

L'offre diminuait donc de tous côtés, alors que la demande

1. A. Souchon, « La hausse des prix et les projets de taxation », *Revue Politique et Parlementaire*, février 1916, p. 167.

s'accroissait : la guerre, en effet, faisait une consommation effroyable de matériel, et il fallait, en outre, pourvoir à la nourriture des millions d'hommes qui étaient mobilisés.

Enfin, l'inflation de papier-monnaie commençait à prendre une certaine ampleur : tout concourait à la hausse des prix, et celle-ci ne manqua pas de se produire effectivement.

A la fin de 1915, cette hausse était estimée comme s'élevant à 30 %, en moyenne, pour l'alimentation¹, mais certains articles subissaient une augmentation bien plus forte :

le poisson	: 100 %
les œufs	: 80 %
le sucre	: 60 %
les légumes secs	: 50 %

Par la suite, le prix de certains produits monta encore davantage ; le coton, par exemple, était coté au 50 kgr.² :

Au 30 juillet 1915	: fr. 70 1/4
30 juillet 1916	: fr. 115
5 janvier 1917	: fr. 167 1/4
30 mars 1917	: fr. 188
30 avril 1917	: fr. 205 3/4
31 mai 1917	: fr. 237 7/8

En moins de deux ans, son prix avait triplé.

C'est au milieu de cette tourmente que, dès le début de la guerre, intervinrent les réquisitions militaires.

* * *

De tous temps, les armées en campagne, ont tiré leur subsistance des pays où elles se trouvaient. Mais, au cours de la guerre de 1914, les réquisitions faites par l'autorité militaire prirent une extension jusqu'alors inconnue.

Dans toute la France, des produits alimentaires furent réquisitionnés pour la nourriture des millions d'hommes qui se trouvaient au front ; on réquisitionna également des matières premières servant à la fabrication des engins de

1. Souchon, *op. cit.*

2. Etienne Amphoux, « Le marché cotonnier au Havre pendant la guerre », *Revue d'Economie Politique*, 1919, p. 301 et s.

guerre, puis les réquisitions servirent même à pourvoir au ravitaillement de la population civile.

La loi du 3 août 1917 autorisa l'Etat à réquisitionner toutes les ressources nécessaires à la défense nationale et au ravitaillement de la population civile ; le décret du 30 novembre 1917 prescrivit la réquisition générale des céréales ; celui du 15 janvier 1918 organisa la réquisition des laines ; la loi du 4 mai 1916 autorisa la réquisition par les préfets des terrains non cultivés.

Les réquisitions étendaient démesurément leur domaine, et elles devenaient un moyen, pour l'Etat, de diriger la vie économique du pays.

La question, qui se posa aussitôt, fut de savoir comment serait calculée l'indemnité à allouer aux prestataires, c'est-à-dire aux particuliers dont les marchandises avaient été frappées par la réquisition.

Aux termes de l'article 3 de la loi du 5 juillet 1877, sur les réquisitions militaires, les prestataires avaient droit à « une indemnité représentative de la valeur » de la chose réquisitionnée.

Mais il restait à déterminer cette valeur, et des controverses extrêmement vives s'élevèrent à ce sujet.

Les prestataires demandaient à être réglés sur la base du cours commercial, mais la hausse des prix, accélérée encore par l'exercice du droit de réquisition, rendait ce mode de calcul extrêmement onéreux pour l'Intendance ; un conflit ne devait pas manquer d'éclater entre cette administration et les prestataires.

C'est pour les rhums et les alcools que surgirent les premières difficultés¹. Comme toutes choses, et plus particulièrement, nous l'avons vu, comme tous les produits alimentaires, les boissons alcoolisées avaient augmenté de prix, dès le début de la guerre, mais cette hausse s'accéléra quand une réquisition générale de l'alcool eut été faite, le 25 août 1915, sur tout le territoire, par le Service des Poudres ; puis, intervinrent deux réquisitions frappant les rhums, la première en octobre 1915, portait sur 50 % des

1. Louis Le Fur, note au Sirey, 1917-2-65.

stocks de rhums des colonies françaises se trouvant en magasin ; la seconde, en décembre 1915 portait sur 50 % du stock total des rhums, cette quotité ne devant être fournie qu'en rhum ordinaire.

Dès septembre 1915, le cours du rhum s'était élevé à 80 fr. l'hectolitre, alors que beaucoup d'importateurs français continuaient à payer les rhums de la Guadeloupe 45 à 55 fr. l'hectolitre et les rhums de la Martinique 55 à 65 fr., en vertu de contrats antérieurement passés.

L'Intendance proposa donc aux prestataires le prix de 80 fr. pour les rhums de la Martinique et de 70 à 75 fr. pour les rhums de la Guadeloupe, mais devant l'élévation constante des cours, les prestataires s'entendirent pour rejeter ces offres, et ils demandèrent leur règlement sur la base du cours commercial. En octobre 1915, ils réclamaient le prix de 105 fr. ; en décembre 1915, celui de 145 fr. ; en avril 1915, 200 fr. ; en mai 235 fr. ; en juin 250 fr., en juillet 325 fr., et pour la campagne de 1917, le montant de leur demande s'élevait à 600 fr. l'hectolitre¹.

Des litiges analogues furent soulevés par la réquisition des denrées les plus diverses : métaux, produits alimentaires, etc.

Comment ces litiges allaient-ils être tranchés ?

Une première discussion eut lieu sur le terrain juridique : il s'agissait de préciser la nature du droit de réquisition : expropriation pour cause d'utilité publique, impôt, ou exercice d'un droit particulier de la puissance publique.

Certains auteurs, Lafon et Bonnecase, notamment², estimaient d'ailleurs que c'était là le seul point à examiner, et qu'aucun problème économique ne se posait, en la circonstance³. Mais cette opinion demeura isolée⁴ et la discussion principale se déroula sur le terrain économique.

La façon dont la question était posée, impliquait fatalement une discussion du problème économique de la

1. Le Fur, note du Sirey, 1917-2-65.

2. *Le critérium de la valeur en matière de réquisition militaire*, Bordeaux, 1916.

3. *Op. cit.*, p. 17.

4. Louis Le Fur, *Les droits des particuliers et ceux de l'Etat en matière de réquisitions militaires*, Paris, 2^e édit., 1917, p. 65.

valeur, et c'est tellement vrai que Lafon et Bonnecase, qui, pourtant, voulaient se cantonner strictement dans l'interprétation juridique d'un texte législatif, invoquaient pour justifier la solution qu'ils proposaient, l'autorité de l'économiste Marshall.

Voici d'ailleurs comment Le Fur exposait la difficulté qu'il y avait à résoudre.

« Comment cette valeur ... doit-elle être calculée ?

« Ce à quoi les prestataires ont droit, c'est à un mode de calcul tel qu'ils voient, comme l'a dit un arrêt qui, fait rare, a été l'objet d'une approbation presque unanime, replacer dans leur patri-
« moine l'équivalent en deniers de ce qui était sorti en nature,
« sans qu'il en résulte un appauvrissement, ni un enrichissement ».

Il s'agissait donc de déterminer l'équivalence existant, à un moment donné, entre un bien et une certaine somme d'argent à calculer, de telle sorte que, dans un patrimoine, l'un puisse être remplacé par l'autre, et l'autre par l'un, sans que ce patrimoine subisse une diminution, ni une augmentation quelconque.

Qu'on le veuille ou non, c'était un problème économique : celui qui fait l'objet de la présente étude.

*
* *

Ce problème se présente sous des aspects essentiellement différents, suivant que l'on envisage l'hypothèse de réquisitions particulières frappant, au hasard, de petites quantités de marchandises ou, au contraire, qu'il s'agit de réquisitions générales frappant la totalité ou une quote-part des stocks existants.

Cette distinction ne fut pas suffisamment faite par les auteurs qui, à l'époque, participèrent à la controverse ; la plupart recherchaient seulement si le cours était ou non « faussé » sans se préoccuper de savoir si un cours, même régulier, peut servir de base à l'estimation de la totalité du stock d'une marchandise ; nous examinerons donc les différentes théories soutenues à ce sujet, en supposant qu'il s'agit de réquisitions particulières. Nous verrons ensuite

dans quelle mesure ces théories peuvent s'appliquer aux réquisitions générales.

Réquisitions particulières

I. *Théorie du cours commercial.*

Cette théorie fut soutenue, notamment par le doyen Henri Berthelemy¹, par Vidal-Naquet², par Joseph Hitier³.

Elle est conforme aux principes classiques de l'économie politique ; d'après elle, la valeur des marchandises devait être calculée d'après le cours commercial, à condition que celui-ci présente certaines garanties de sincérité⁴.

S'il n'y a eu que des transactions insignifiantes ou fictives sur le marché, le cours ne saurait servir de base à l'estimation des marchandises réquisitionnées ; en effet, si le prestataire avait voulu les vendre, il n'aurait pas rencontré d'acheteur disposé à en faire l'acquisition ; le prestataire ne saurait invoquer un cours ainsi établi.

Mais, lorsque les quantités de marchandises ayant fait l'objet de transactions sur le marché étaient importantes par rapport au lot à expertiser, ces auteurs soutenaient, avec raison selon nous, que le prix devait être calculé d'après le cours commercial.

Ils faisaient notamment valoir l'injustice que constitueraient les réquisitions si l'on ne réglait pas les prestataires sur la base du cours commercial : l'on verrait deux paysans, possédant chacun le même produit, en retirer une somme différente, suivant que l'un a été frappé de réquisition et que l'autre a pu le vendre au public.

Ils envisageaient également l'hypothèse où le prestataire serait dans l'obligation de procéder au remplacement d'une partie des marchandises réquisitionnées : en le réglant

1. Note au Dalloz, 1916-2-137.

2. Note au Sirey, 1915-2-73.

3. « Les réquisitions sous leur aspect économique », *Revue Politique et Parlementaire*, avril 1918, p. 7. Et « la question des réquisitions » rapport de J. Hitier, *L'expansion économique*, n° d'août-septembre 1917, p. 57.

4. H. Berthelemy, note précitée.

au-dessous du cours, l'Intendance lui faisait subir une perte.

Pouvait-on nier qu'il y avait équivalence entre la marchandise et son prix ainsi déterminé puisque, au moment de l'estimation, il était possible de remplacer indifféremment dans un patrimoine l'un par l'autre, et l'autre par l'un, sans que ce patrimoine subisse un enrichissement ou un appauvrissement appréciable ; nous disons appréciable, car, en la matière, il n'est possible d'obtenir que des approximations et bien des prestataires, escomptant la continuation de la hausse des prix, auraient peut-être préféré conserver leur marchandise, plutôt que de la céder au cours du jour.

Cependant d'autres auteurs prétendaient les régler à un prix inférieur à ce cours.

II. *Théorie du prix de revient.*

Reprenant une théorie enseignée par des maîtres illustres de l'économie politique, certains soutenaient que la mesure de la valeur étant le coût de production, il convenait d'allouer aux prestataires la somme d'argent que la chose leur avait coûtée, son prix de revient.

Si on lui rembourse cette somme, disait-on, le prestataire sera dans la même situation que si la chose ne lui avait jamais appartenu.

Mais ceci repose sur une conception erronée de la valeur ; la valeur d'un objet n'est nullement déterminée par son prix de revient¹ ni par l'étendue du sacrifice que son propriétaire a dû faire pour l'acquérir, car, s'il en était ainsi, les choses données n'auraient aucune valeur pour le donataire, ce qui serait absurde.

D'autre part, ainsi qu'il a déjà été indiqué, il peut se faire que le prestataire soit obligé de pourvoir au remplacement des marchandises réquisitionnées : il peut y être contraint par les nécessités de son exploitation ou celles de son existence ; si la paille ou le fourrage indispensable à la

1. Voir, notamment, André Bérard, « Du producteur au consommateur. Comment se forme le prix d'une pêche », *Revue d'Economie Politique*, 1935, p. 1691.

vie de ses animaux, ou si sa propre nourriture ont été réquisitionnés, il devra s'en procurer d'autres.

Le prestataire peut être également contraint par une obligation juridique à remplacer les marchandises réquisitionnées ; il peut être tenu, par un contrat, de livrer une chose de la nature de celles qui ont été réquisitionnées ; la réquisition particulière ne le déliera pas de son engagement, s'il s'est engagé à fournir une certaine quantité d'une marchandise, et non un objet déterminé, car on lui opposera la règle *genera non pereunt* ; seule une réquisition générale constituerait pour lui un cas de force majeure.

Le prestataire, en cas de hausse des prix — ce qui était le cas pendant la guerre de 1914 — subirait donc une perte.

En cas de ventes successives, d'ailleurs, le prix de revient d'un acheteur est constitué par la somme qu'il a payée à son vendeur ; si l'acheteur a fait une mauvaise opération, s'il a payé trop cher, l'Intendance devait-elle, néanmoins, le rembourser ?

En réalité le prix de revient d'une chose ne coïncide pas nécessairement avec sa valeur vénale.

De plus, le prix de revient des produits agricoles est très difficile à déterminer, et dépend, dans une certaine mesure, de leur prix de vente.

*
* *

Le Fur¹ a bien fait ressortir les difficultés qu'ont les producteurs agricoles à établir un prix de revient pour chaque produit.

Les paysans ne tiennent pas de comptabilité régulière, mais, même s'ils en avaient une, un obstacle, presque insurmontable, empêcherait l'établissement de prix de revient : sous un régime de polyculture, comme c'est le cas généralement en France, pour calculer le prix de revient d'une denrée déterminée, il faut connaître celui des autres produits de l'exploitation.

1. Note au Sirey, 1917-2-65 et *Les droits des particuliers et ceux de l'Etat en matière de réquisitions militaires*, 2^e édit., 1917.

Soit à calculer, par exemple, le prix de revient du blé : il faut d'abord chiffrer les sommes dépensées pour préparer le sol, semer, puis récolter ; mais de ces débours, il faut déduire le gain réalisé par l'engraissement du bétail ou des porcs, nourris avec les sons et recoupes, le gain retiré de l'emploi du fumier ou de la réalisation de la paille, si elle est vendue, etc.

Le problème, dit Le Fur, pour être résolu, suppose calculées une foule d'inconnues qui ne pourraient être déterminées que si l'on connaissait sa solution ; le problème serait donc insoluble.

Cet argument n'est pas décisif, car, une fois connu le prix de revient du blé complet (paille et épis), on pourrait opérer une ventilation, et fixer la part du prix de revient qui doit s'appliquer au grain, celle qui doit s'appliquer à la paille, etc.

Ventilation arbitraire, certes, mais qui pourrait avoir une approximation suffisante, pour qu'on puisse penser qu'elle est conforme à la réalité. Ce prix de revient varierait d'ailleurs d'une exploitation à l'autre.

En outre — et ceci est essentiel — le prix de revient obtenu, ne serait qu'un prix de revient partiel.

Pour obtenir le prix de revient total, il faut tenir compte de la valeur du capital immobilisé, en l'espèce, la valeur vénale de la terre.

On dit qu'à Paris, près du Boulevard Saint-Germain, dans ce quartier où s'étendaient, jadis, de merveilleux jardins, existe encore à l'heure actuelle, un potager exploité par quelques vieilles religieuses ; cette culture, si bien conduite qu'elle puisse être, ne saurait être avantageuse ; en effet, si l'on tient compte du revenu qu'il serait possible d'obtenir en vendant le terrain, et en plaçant l'argent ainsi obtenu, on constate que le moindre chou cultivé dans ce jardin, doit avoir un prix de revient de peut-être 50 ou 100 fr.

En effet, supposons — ce sont des chiffres purement arbitraires — que, sur un terrain de 1.000 m², nos religieuses produisent 4.000 choux, et que pour chacun d'eux, le travail appliqué à la culture, les engrais, etc. soit revenu à 1 fr. ;

à ce prix de revient partiel, il faut ajouter l'intérêt du capital immobilisé ; si le terrain à 5.000 fr. le mètre, vaut 5.000.000 et que le taux de l'intérêt soit de 4 % à l'époque considérée, c'est une somme de 200.000 fr., qu'il faudra ajouter au prix de revient des légumes produits : chaque chou revient donc, en réalité, à 51 fr.

En pratique, on ne s'amuse pas à faire de la culture sur des terrains qui pourraient plus avantageusement être utilisés pour la construction ; on choisit des terrains qui sont spécialement à ce destinés.

La valeur de ces terrains, toutes autres choses égales, est déterminée par le fermage qu'il est possible d'en retirer et ce fermage est lui-même déterminé par le prix des produits qui y sont cultivés.

C'est ainsi que, de 1882 à 1892 la valeur des produits agricoles ayant baissé de 13 %, les fermages ont baissé corrélativement de 10 %¹.

En d'autres termes, le paysan qui a pris une ferme en location, comme d'ailleurs celui qui est propriétaire de sa terre, doit compter la « rente » du sol, dans son prix de revient, car sinon, il est en perte.

Or, cette rente dépendant du prix des produits du sol, il y a là un élément d'indétermination, qui explique l'impossibilité de faire naître la valeur du prix de revient.

Celui-ci ne peut être ni la cause, ni la mesure de la valeur puisqu'il en dépend pour une partie.

* * *

Les mêmes difficultés n'existent généralement pas pour les produits industriels ; cependant la valeur des immobilisations (dont l'amortissement rentre dans le prix de revient) dépend parfois du prix auquel peut se vendre le produit ; tel est le cas des mines, des chemins de fer, etc.

1. Colson, *Cours d'Economie Politique*, t. III, p. 289.

III. Théorie de la valeur réelle et normale

L'effort réalisé par les partisans de cette théorie est particulièrement intéressant, car le but visé était de rechercher sous les fluctuations incessantes des prix, la valeur intrinsèque des choses : écartant ce qu'ils considéraient comme une apparence, ils voulaient saisir le fond même de ce qui constituerait la valeur.

Il s'agissait de déterminer « la valeur réelle », « la valeur vraie », « la valeur normale », « la valeur intrinsèque »¹.

Lafon et Bonnecase² furent les principaux protagonistes de cette théorie.

« D'après eux³ deux éléments doivent être pris en considération, « pour aboutir à la fixation de la valeur normale et réelle : un « élément négatif et un élément positif. Un élément négatif, l'absence rigoureuse de tout bénéfice dit commercial ou exceptionnel c'est-à-dire résultant de la spéculation ou des circonstances. « Un élément positif : la représentation en argent de la valeur normale ou moyenne des produits réquisitionnés ».

Cette valeur normale ou moyenne devait être calculée sur la base des mercuriales pendant un certain nombre d'années ayant précédé la guerre.

Lafon et Bonnecase prenaient, comme point de départ, les idées émises par Marshall dans ses *Principes d'Economie Politique* :

« La valeur normale et naturelle, a dit Marshall⁴ est la valeur « que les forces économiques tendent à créer à la longue. C'est la « valeur moyenne qu'amèneraient les forces économiques, si les « conditions générales de la vie demeuraient stationnaires pendant « un temps assez long pour leur permettre de produire tout leur « effet ».

En se reportant à l'ouvrage de Marshall⁵, on voit en

1. Claro, note au Dalloz, 1916-2-177.

2. *Le critérium de la valeur en matière de réquisitions militaires*, Bordeaux, 1916.

3. *Op. cit.*, p. 41.

4. Cité par Lafon et Bonnecase, *op. cit.*, p. 48.

5. Alfred Marshall, *Principes d'Economie Politique*, trad. fr., Paris, 1907, t. II, p. 31.

quoi cette valeur moyenne doit être considérée comme naturelle et normale :

« Le prix normal d'une qualité quelconque de marchandise peut être considéré comme étant constitué par ses dépenses normales de production (y compris les bénéfices brut de direction), ce qui revient à admettre que ce prix d'offre est celui dont l'attente suffira exactement pour maintenir la quantité produite à son niveau actuel, quelques entreprises élevant et accroissant dans l'intervalle leur rendement et d'autres abaissant et diminuant le leur, la somme de la production ne changeant pas.

« Un prix plus élevé que celui-là augmenterait le développement des entreprises naissantes et atténuerait, quoique sans pouvoir l'arrêter, le déclin des entreprises qui tombent et aurait ainsi comme résultat final d'augmenter la quantité produite.

« Et d'un autre côté, un prix plus bas que ce prix hâterait le déclin des entreprises en décadence, et retarderait le développement des entreprises naissantes, et dans l'ensemble diminuerait la production ».

Ainsi, d'après Marshall, le prix normal d'un produit est celui dont l'attente suffira exactement pour maintenir la quantité produite à son niveau actuel.

Dans la préface de son ouvrage, Marshall précise encore mieux sa pensée.

« Les valeurs normales, dit-il ¹, sont celles qui seraient, en définitive, réalisées, si les conditions économiques considérées avaient le temps de produire leur complet effet sans être troublées ».

Or, il est certain que si, pendant la guerre, les prix avaient été arbitrairement fixés au niveau où ils se trouvaient en 1914, la production aurait considérablement diminué, plus encore qu'elle ne l'avait fait malgré le stimulant de la hausse des prix.

Dès la déclaration de guerre, les « conditions économiques » ont complètement changé : si la valeur normale est leur résultante, elle devait se modifier corrélativement ; il n'est pas possible de considérer la guerre de 1914, comme un de ces accidents momentanés (tel qu'une inondation, une mauvaise récolte) qui ne modifient pas la structure éco-

1. *Op. cit.*, p. VII.

nomique du pays : la guerre fut un bouleversement complet de la situation antérieure.

Et lorsque les nouvelles conditions économiques eurent produit tous leurs effets, il en résulta une hausse vertigineuse des prix.

Le fondement économique sur lequel Lafon et Bonnecase ont voulu édifier leur théorie se dérobe sous eux.

En réalité, ils ont voulu, sous l'appellation de « valeur réelle et normale » désigner une valeur moyenne, telle que celle qui résulte des moyennes quinquennales ou décennales. Mais ils n'ont pas aperçu que, la situation ayant complètement et définitivement changé, ces moyennes correspondaient à des phénomènes économiques passés, et non à ceux de l'époque où ils écrivaient.

*
* *

La théorie de Le Fur se rapproche de celle de Lafon et Bonnecase : d'après cet auteur, il faut tenir compte des modifications économiques dues à la guerre ; toutefois, pour obtenir la « vraie valeur » d'une marchandise, il faut défalquer de son prix, tel qu'il est établi par le cours commercial, le bénéfice exceptionnel ou spéculatif réalisé par son propriétaire. Le profit doit être normal malgré les circonstances ; suivant la formule de cet auteur, ce qu'il faut rechercher, c'est le « normal dans l'anormal »¹.

Deux procédés nous sont proposés pour y arriver : dans un premier système, on part du prix d'avant-guerre, auquel on ajoute un supplément pour l'augmentation des matières premières, de la main-d'œuvre, et le cas échéant, du frêt, des assurances et autres éléments spéciaux.

Le second système part des prix pratiqués pendant la guerre dont on défalque la part due à la spéculation ; on aboutit ainsi à un résultat intermédiaire entre le prix d'avant-guerre (théorie de Lafon et Bonnecase) et le cours commercial.

1. En ce sens, Louis Rixens et Louis Marchant, *Réquisitions militaires*, Paris, 1916, p. 148 et suiv.

La théorie de Le Fur échappe à l'une des critiques que nous avons faite à celle de Lafon et Bonnacase : elle tient compte de ce que le prix est la résultante des conditions économiques du moment ; Le Fur cherche à déterminer le cours idéal, tel qu'il existerait si le libre jeu des lois économiques n'était pas modifié par la spéculation, l'accaparement et l'exercice même du droit de réquisition.

Mais ces trois faits sont des éléments de la situation économique, dont on ne peut faire abstraction : la spéculation et l'accaparement, lorsqu'ils ne procèdent pas d'un plan combiné, sont une manifestation de la tendance d'esprit des acheteurs et des vendeurs, et ne peuvent, d'ailleurs, produire un effet durable sur la fixation des prix.

La spéculation se dénoue, fatalement un jour, par une contre-opération, et l'accapareur finit par vendre les marchandises qu'il a stockées. La spéculation et l'accaparement ne peuvent avoir qu'un effet temporaire sur les cours et si les prix ont été en hausse continue de 1914 à 1926, les raisons en sont d'ordre plus général.

Enfin, les réquisitions étaient, pendant la guerre, un élément essentiel de la situation économique du pays : les produits réquisitionnés étaient destinés à l'approvisionnement des armées (vivres, munitions, etc.) et c'est justement cette consommation intensive de richesses nécessitée par les besoins de la guerre, qui caractérise cette période au point de vue économique.

Si l'on considère, comme le fait à juste titre Le Fur, que la valeur est la résultante de la situation économique à un moment donné, cette valeur ne peut être déterminée que d'après le cours commercial, si, bien entendu, il a été établi par des transactions suffisamment nombreuses.

En adoptant le mode de calcul préconisé par Le Fur, on n'obtient pas l'équivalent, en argent, de la marchandise réquisitionnée.

Deux considérations sont, en ce sens, décisives ; tout d'abord, si l'on suppose deux individus possédant la même sorte de marchandise, et une réquisition frappant seulement l'un d'eux, celui-ci aura, après avoir touché son indemnité, une somme moins élevée que celle obtenue par celui qui a

pu vendre son produit sur le marché ; le prestataire subit une diminution incontestable de son patrimoine.

Et d'autre part, les prestataires, s'ils veulent remplacer la marchandise qui leur a été prise, doivent l'acquérir sur le marché à un prix supérieur à celui qui leur a été payé. La réquisition leur cause une perte certaine.

Réquisitions générales

Mais, il n'y eut pas que des réquisitions frappant au hasard, suivant les besoins du moment, des quantités limitées de marchandises : ici 100 bottes de foin, là 10 tonneaux de vin etc. Certaines réquisitions portèrent sur la totalité des stocks en magasins, ou sur une quote-part de ceux-ci.

Examinons d'abord l'hypothèse où tous les stocks d'une marchandise existant sur le territoire ont été réquisitionnés.

*
* *

Ce fut le cas, notamment, pour les rhums (voir p. 45) et pour l'alcool industriel.

Le prix de celui-ci qui était de 50 fr. l'hectolitre en juillet 1914, s'éleva à 110 fr. l'hectolitre en juillet 1915 ; il était de 126 fr. l'hectolitre le 25 août 1915, date de la réquisition générale. Cependant, son prix de revient ne dépassait pas en 1915, 86 fr. l'hectolitre.

L'Intendance offrit aux prestataires 100 fr. pour l'hectolitre d'alcool réquisitionné chez les producteurs, 105 fr. pour l'hectolitre réquisitionné chez les détenteurs de stocks supérieurs à 200 hl et 110 fr. pour l'hectolitre réquisitionné chez les détenteurs de stocks inférieurs à 200 hl.

Mais des prestataires demandèrent des indemnités calculées sur un prix supérieur ; la Société Picon et C^{ie}, frappée d'une réquisition de 2.946 hl. réclama une somme de 158 fr. par hectolitre ¹ ; d'autres prestataires réclamèrent jusqu'à

1. Dalloz, 1916-2-157.

150 fr. par hectolitre ¹ ; en effet, disaient-ils, si la réquisition n'était pas intervenue, nous aurions pu vendre notre marchandise à ce prix.

Certains tribunaux donnèrent gain de cause aux prestataires ; ainsi un jugement du tribunal de Lyon alloua une somme de 135 fr. par hectolitre pour les motifs suivants ² :

« Attendu que l'article 2 a décidé que « toutes les prestations » donnent droit à une indemnité représentative de leur valeur ».

« Attendu que, d'après le sens usuel de cette expression la valeur d'un objet est déterminée par le prix auquel on pourrait le vendre, ou la somme qu'il faudrait déboursier pour se le procurer ».

Mais, si l'on envisage un stock très important, le prix auquel on pourrait le vendre est-il égal à la somme qu'il faudrait déboursier pour se le procurer ?

En effet, que ce serait-il passé si les propriétaires de tous les stocks d'alcools existants, avaient pris, simultanément, la décision de les aliéner ; même en répartissant leurs offres, à la Bourse, sur un certain nombre de séances, les cours auraient très fortement, peut-être indéfiniment, baissé.

Au contraire, si l'on suppose que l'Etat au lieu de réquisitionner les stocks, avait voulu les acquérir par voie d'achat, une hausse considérable se serait manifestée. Au fur et à mesure que les achats se seraient poursuivis, les stocks existants auraient diminué, de telle sorte que l'offre se serait réduite progressivement, la demande pourtant restant toujours la même ; les prix auraient monté sans limite.

Etant donné que les besoins de la défense nationale exigeaient que tous les stocks soient acquis par l'Etat, les prétentions des prestataires, si exorbitantes soient-elles, étaient théoriquement justifiées si l'on place la question sur le terrain de la valeur.

* * *

Il est arrivé que l'Etat réquisitionne, non pas la totalité des stocks existants, mais seulement une quote-part de

1. Dalloz, 1916-2-184.

2. Dalloz, 1916-2-158.

ceux-ci ; c'est ainsi qu'en octobre et en décembre 1915 intervinrent des réquisitions portant sur 50 % des rhums se trouvant en magasins. Nous avons vu la hausse inouïe des cours qui fut la conséquence de ces mesures, puisque le prix du rhum décupla en deux ans.

On peut ainsi imaginer quelle hausse se serait produite si l'Etat au lieu de retirer du marché 50 % des quantités existantes, avait voulu faire des achats jusqu'à écoulement complet des stocks.

* * *

La formule de la loi du 3 juillet 1877 prescrivant d'attribuer aux prestataires une indemnité représentative de la « valeur » de la chose réquisitionnée était donc trop absolue, et ne tenait pas compte de ce que cette valeur provient, en partie, des besoins de l'Etat ; il pourrait n'être pas injuste en matière de réquisitions générales, que l'Etat ne verse pas aux prestataires l'équivalent de cette fraction de la valeur, qu'il a lui-même créée, puisque la même mesure les frappe tous indistinctement et qu'il n'y a pas, comme en matière de réquisitions particulières, de différence de traitement entre les prestataires et ceux qui ont pu vendre au cours commercial.

D'autre part, il ne saurait être question de remplacer le produit réquisitionné, puisqu'il devient, dans l'avenir, *res extra commercium*.

Les lois étrangères n'allouent généralement, en matière de réquisition, qu'une indemnité raisonnable et équitable et non une indemnité représentative de la valeur de la chose.

En Angleterre, notamment ¹ un premier Order in Council décida que les denrées réquisitionnées devaient être payées un « prix raisonnable », prix fixé après communication par les intéressés des renseignements nécessaires ; un second Order in Council spécifia qu'il y aurait lieu de défalquer de ce prix toute la hausse due aux achats de l'Etat.

1. Le Fur, *Les droits des particuliers et ceux de l'Etat en matière de réquisitions militaires*, Paris, 2^e édit., 1917, p. 631.

En France, il fallut une décision prétorienne de la Cour de cassation pour rectifier la formule imprécise, et même inexacte de la loi (Cass., 6 mars 1917)¹.

* * *

Revenons, maintenant, aux questions d'ordre plus général que nous nous étions posées.

Dans une période troublée, où les cours subissent des fluctuations rapides et d'une grande amplitude, peut-on dire que la valeur d'une chose soit déterminée par son cours.

Pour le contester, on insiste sur ce fait que, si les cours ont anormalement monté, le prix de vente laissera au vendeur un bénéfice spéculatif qui s'ajoutera au bénéfice habituellement réalisé dans une période calme ; si, au contraire, une baisse profonde s'est produite, le prix de vente ne suffira pas à couvrir le prix de revient ; le vendeur ne recevra pas le prix de son travail.

Mais, ce n'est pas lors de l'aliénation que se produit, dans les hypothèses de ce genre, un déséquilibre entre l'importance économique des biens composant le patrimoine du vendeur et les espèces monétaires ; le prix auquel la chose est vendue ne fait que révéler une situation existant antérieurement ; dès avant l'aliénation, le propriétaire de la chose avait, par suite des circonstances, réalisé un enrichissement ou subi un appauvrissement ; en vendant sa chose il ne fait que consolider cette situation.

Si donc, en cas de hausse du cours, on veut lui payer un prix inférieur à celui qui est pratiqué sur le marché, on lui impose un sacrifice ; ce sacrifice peut être justifié par des considérations d'ordre moral, politique ou juridique ; il n'en est pas moins réel. Si le législateur veut lui infliger cette perte, il est préférable qu'il le déclare expressément plutôt que de vouloir, contre toute évidence, que la valeur d'une chose soit autre que ce qu'elle est réellement.

1. Dalloz, 1917-1-33.

*
* *

Le cours ne doit servir de base à l'estimation d'un stock de marchandises, que si l'on envisage des quantités minimales par rapport à celles qui sont négociées quotidiennement sur le marché ; s'il s'agit de quantités importantes, le cours serait modifié au cas où l'opération en vue de laquelle l'évaluation est faite se réalisait.

Il faut distinguer suivant que l'évaluation d'une quantité importante de marchandises est faite en vue de l'achat ou en vue de sa vente ; la valeur vénale se sépare en prix de vente et en prix d'achat.

Si l'on se propose de vendre un stock, les cours s'effondreront d'autant plus qu'il sera plus grand, et que la courbe de la demande sera moins élastique : il y a, en somme, une augmentation de l'offre sensiblement égale au stock envisagé ; si l'évaluation est faite en vue d'un achat, le contraire se produira : les cours s'élèveront par suite de l'augmentation de la demande.

Depuis fort longtemps, on a remarqué que surtout pour les produits dont la consommation est stable, comme le blé, la hausse et la baisse des prix est plus que proportionnelle aux variations des quantités offertes.

Au XVIII^e siècle, déjà, une tentative avait été faite pour déterminer le rapport existant entre la diminution de l'offre de blé, et la hausse de son prix ; c'est la célèbre loi de Gregory King¹, d'après laquelle le prix de blé varierait de telle sorte qu'à une insuffisance de récolte de $\frac{1}{10}$ correspondrait une hausse de $\frac{3}{10}$ au-dessus du prix pratiqué lorsque la récolte est égale aux besoins ; de même à une insuffisance de :

$\frac{2}{10}$	correspondrait une hausse de	$\frac{8}{10}$
$\frac{3}{10}$	—	— $\frac{16}{10}$
$\frac{4}{10}$	—	— $\frac{28}{10}$
$\frac{5}{10}$	—	— $\frac{45}{10}$

Dans cette hypothèse, on envisage un déséquilibre entre l'offre et la demande résultant d'une insuffisance des quan-

1. Ou de Davenant ?

tités offertes ; mais un déficit relatif absolument analogue dans ses effets se manifeste si une demande supplémentaire absorbe une partie des quantités disponibles.

Après avoir subi des fortunes diverses, la loi de Grégory King est considérée actuellement comme représentant assez bien la tendance de certains facteurs économiques. Ainsi, en traitant ce problème par la méthode de l'école mathématique, Delevsky est arrivé à des résultats sensiblement les mêmes que ceux fournis par la loi de Grégory King¹ :

Récoltes	1	0,9	0,8	0,7	0,6	0,5
Prix calculé suivant la formule de						
Delevsky	1	1,3	1,76	2,5	3,85	6,6
$p = \frac{0,66}{(x - 0,186)^2}$						
Prix calculé d'après la loi de King ..	1	1,3	1,80	2,6	3,80	5,5

La conclusion à laquelle aboutit Delevsky est que la valeur totale de l'approvisionnement est inversement proportionnelle à sa quantité ; plus le déficit augmente, plus la valeur de l'ensemble des stocks est grande ; on peut créer ainsi de la valeur non seulement en produisant de l'utilité, mais également en provoquant la rareté du produit ; ceci explique la politique de valorisation des stocks, pratiquée déjà par la Compagnie des Indes, qui restreignait la quantité d'épices importés en Europe et préconisée actuellement dans de nombreuses circonstances.

Si l'on admet que la valeur totale de l'approvisionnement augmente, tandis que sa quantité diminue, il en résulte que le « prix unitaire est inversement proportionnel au carré de l'approvisionnement déficitaire ».

René Roy² a tenté de calculer le coefficient dont serait affecté cette proportionnalité.

Etant donné, dit-il, un certain groupe de marchandises, toute variation p de leur index de prix exprimé en pourcentage de la valeur initiale de l'index, entraîne pour l'index

1. J. Delevsky, « La valeur mathématico-économique de la loi King », *Revue d'Economie Politique*, 1923, p. 481.

2. « Les lois de la demande », *Revue d'Economie Politique*, 1931, p. 1190.

de quantité de ce groupe une variation q de signe contraire.

Mais la variation de p n'est pas égale à celle de q ; elle lui est simplement proportionnelle, cette proportion étant affectée d'un coefficient, dit d'élasticité, qui varie suivant les produits ; on a donc l'équation suivante :

$$q = \lambda p$$

Le coefficient λ serait, d'après Roy :

de $1/3$ pour le blé,
indéterminé pour le vin,
de 0,47 pour le gaz d'éclairage,
de 0,75 pour les tarifs postaux,
de 0,40 pour les tarifs de transport,
de 0,70 pour les tabacs.

Par exemple, pour le blé, un déficit de récolte de 20 % entraînerait une hausse de prix de 60 %, ce qui est notablement inférieur au résultat obtenu en appliquant la loi de King ou la formule de Delesvky.

On ne saurait admettre que ces formules, que ce soit celle de King, de Delevsky ou de Roy, ont une exactitude mathématique et absolue ; elles indiquent simplement une tendance des phénomènes économiques qui, suivant les circonstances, peut se manifester avec plus ou moins d'intensité.

Un effet analogue tend à se produire lorsque l'on veut acheter, ou lorsqu'on veut vendre un stock important de marchandises cotées en bourse ; si l'on envisage une acquisition, la demande qui apparaît ainsi fera hausser le prix comme pourrait le faire un déficit des quantités offertes ; si, au contraire, il s'agit d'une vente, cette offre nouvelle fera baisser les cours.

Cette hausse ou cette baisse seront plus que proportionnelles au rapport existant entre le stock considéré et l'ensemble des approvisionnements existants ; le coefficient de proportionnalité ou, si l'on veut, d'élasticité, sera déterminé dans chaque cas particulier, suivant l'état du marché et les circonstances.

A la limite, la valeur du stock devient infinie ou nulle ; elle pourrait même devenir négative, car si l'on voulait

liquider rapidement certains stocks, même en tenant compte des délais en usage dans la profession, il ne serait pas absurde d'imaginer qu'il faudrait payer l'acquéreur pour obtenir de lui l'enlèvement de marchandises devenues encombrantes et superflues.

La valeur vénale n'a donc un sens que si l'on envisage des quantités moyennes ou petites ; elle perd toute signification précise pour des quantités importantes.

*
* *

Examinons maintenant le type (II) des phénomènes dans lesquels l'individu a pour but principal de modifier les prix, pour en retirer ensuite un certain avantage.

C'est l'hypothèse des manœuvres spéculatives, qui ont pour objet, non seulement de profiter des différences de cours pouvant se produire sur le marché, mais même de provoquer soit la hausse, soit plus rarement la baisse des prix.

Les manœuvres de ce genre ont été pratiquées de toute antiquité¹. Aristote raconte déjà une spéculation fort lucrative, réalisée par Thalès de Milet, qui monopolisa les pressoirs en prévision d'une grosse récolte d'olives².

Et depuis lors, les faits analogues n'ont pas manqué, quoiqu'ils soient moins fréquents que l'opinion publique ne se l' imagine ; en effet, pour faire monter les cours, il faut commencer par acheter, mais lorsqu'on revend, l'effet contraire tend à se produire.

Le danger est encore plus grand pour les spéculateurs à la baisse, qui sont forcés de vendre à découvert et qui risquent d'être étranglés au moment de la liquidation, s'ils ne peuvent se procurer le produit qu'ils se sont engagés à livrer.

Lorsque des manœuvres d'accaparement se sont produites, on doit considérer que les marchandises se trouvant entre les mains des spéculateurs n'ont pas, toutes choses

1. Henri Truchy, *Cours d'Economie Politique*, t. I, p. 472.

2. *Politique d'Aristote*, tr. J. Barthelemy, Saint-Hilaire, 1837, t. I, p. 67.

égales, la même valeur que celles qui appartiennent à des tiers ; bien souvent, en effet, le cours ne se maintient que par suite des demandes constantes formulées par les spéculateurs ; dès qu'ils veulent modifier leurs positions, et vendre au lieu d'acheter, le cours se met de nouveau à baisser.

En ce qui concerne d'ailleurs les marchandises appartenant à des non-spéculateurs, leur valeur a un caractère factice, artificiel, très différent de celle que possède un objet soumis au libre jeu des lois économiques.

L'équivalence économique existant entre une certaine quantité de marchandises et une somme d'argent déterminée n'est plus la conséquence d'une sorte de fatalité indépendante des volontés humaines, comme cela se passe lorsque seuls sont en jeu des phénomènes du type (I).

Que doit-on en conclure ? D'un point de vue théorique, la valeur n'est pas alors la résultante des facteurs économiques existant à un moment donné, mais sa fixation dépend, dans une large mesure, de l'arbitraire d'un homme ou d'un groupe d'hommes.

D'un point de vue pratique, une semblable valeur est généralement éphémère et il serait, dans bien des cas, injuste de la prendre pour base d'une estimation. Injuste, s'il s'agissait d'une estimation judiciaire ; et dangereux, si l'on voulait traiter une affaire sur les bases d'une valeur ainsi déterminée.

*
* *

L'accaparement consiste en l'établissement d'un véritable monopole temporaire ; il existe également des monopoles permanents.

Lorsqu'il y a monopole de vente, le vendeur est libre de fixer, comme bon lui semble, le prix de vente de ses articles, mais non la quantité qu'il vendra à ce prix ; cette quantité diminuera au fur et à mesure que le prix augmentera ; à un certain moment la recette passera par un maximum¹. Le monopoleur a intérêt à fixer le prix de vente à ce chiffre

1. Colson, *op. cit.*, t. I, p. 260.

pour lequel sa recette est la plus forte. Mais cette fixation n'a rien de nécessaire ; le monopoleur peut se tromper.

Là encore nous voyons que la valeur d'échange d'un produit est déterminée par la seule volonté d'une personne physique ou morale. Car qui pourrait contester que, par exemple, la valeur vénale d'une boîte de cigarettes, en France, dépende seulement du tarif fixé par la Régie ; la valeur vénale d'un paquet de « Caporal » est de 2 fr. 25, prix fixé pour la vente par l'Administration ; si quelqu'un cède à un ami un de ces paquets pour 2 fr. 25, ni l'acheteur, ni le vendeur n'auront l'impression d'être lésés, d'avoir subi une diminution quelconque de leur patrimoine, ou, si l'on préfère (eu égard au caractère minime de la chose) d'avoir fait le moindre cadeau à l'autre.

Il en serait exactement de même si la Régie, pour des motifs quelconques, avait fixé le prix de ce paquet à 1 fr. ou à 3 fr.

On voit quel aspect tout particulier prend la valeur vénale en cas de monopole de vente.

Certes, un monopole absolu de vente est rare, en pratique, mais ce qui est fréquent, ce sont des ententes, des syndicats, des groupements de producteurs, qui règlent les prix et les fixent plus ou moins arbitrairement ¹.

Le monopole d'achat, par contre, est tout à fait exceptionnel et ne soulève pas de difficultés particulières. La volonté du monopoleur a une action négligeable sur la fixation des prix.

Le prix dépend plus des offres qu'il reçoit que des propositions qu'il pourrait faire lui-même à ses vendeurs.

* * *

L'Etat intervient souvent pour limiter d'autorité les fluctuations possibles de la valeur vénale de certaines denrées, pour lesquelles il fixe un prix, soit minimum, soit, plus souvent, maximum, qu'il est interdit de transgresser.

1. Antonio Graziadei, *Le prix et le sur-prix dans l'Economie capitaliste*, trad. Bourgin, Paris, 1925, p. 200 et suiv.

Ces pratiques sont extrêmement anciennes¹; elles se sont perpétuées jusqu'à nos jours. Les effets de la réglementation ne sont pas les mêmes, suivant que le prix édicté constitue un minimum ou un maximum.

a. **Fixation d'un prix minimum.** — Le but poursuivi est de protéger les producteurs qui risquent d'être ruinés s'ils ne peuvent vendre leurs marchandises à un prix rémunérateur; le législateur prétend ainsi lutter contre la « spéculation »; un exemple récent d'une mesure de ce genre est la loi du 10 juillet 1933, portant fixation d'un prix minimum pour le blé; cette loi interdisait de vendre le quintal de blé, destiné à la consommation humaine, à un prix inférieur à 115 fr. pour la période s'étendant du 15 juillet 1933 au 15 juillet 1934; ce prix de 115 fr. devait, en outre, être majoré de 1 fr. 50 le 1^{er} de chaque mois, la première majoration étant applicable le 1^{er} septembre 1933.

Des sanctions correctionnelles assez élevées étaient prévues contre les acheteurs convaincus d'avoir payé un prix inférieur au prix minimum.

Le résultat immédiat de cette mesure — et sans doute le seul qu'elle ait pu enregistrer à son actif — fut l'impossibilité, pour les cultivateurs, de trouver acquéreur de leur blé au prix légal²; pour vendre leur blé, ils étaient obligés de violer la loi et de s'exposer à des poursuites correctionnelles, en acceptant un prix inférieur au cours légal.

Lorsque la vente devait être faite dans des conditions telles que toute fraude était impossible, aucun acquéreur ne se présentait; c'est ce qui se passait, notamment, pour les ventes faites aux enchères publiques par un officier ministériel, à la requête d'un créancier³.

Les stocks de blé avaient donc perdu toute valeur vénale légale; ils ne conservaient plus de valeur que pour ceux qui

1. Voir notamment, Léon Say et Joseph Challey, *Nouveau Dictionnaire d'Economie Politique*, Paris, 1892, t. II, p. 230, V^o. « Maximum »; Pierre Boven, *op. cit.*, p. 281.

2. Voir notamment, Joseph Barthelemy, « Méditation champêtre sur l'économie dirigée », *L'information* du 11 août 1933.

3. *Le Bulletin des Halles, bourses et marchés*, n^o du 16 septembre 1933.

consentaient à sortir du cadre juridique imposé par l'Etat, à braver ses sanctions.

b. Fixation d'un prix maximum. — L'établissement d'un prix maximum tend à protéger le consommateur. Sous l'ancien régime déjà, des mesures de ce genre étaient fréquemment prises, mais ce fut pendant la Révolution française que fut tentée l'expérience la plus complète ; la taxation fut étendue à la plupart des denrées ; les décrets des 4 mai 1793 et 11 septembre 1793 instituaient le « maximum » des céréales ; le maximum général fut établi par décret du 29 septembre 1793¹, ils furent tous les trois abrogés le 4 nivôse an III après avoir eu les conséquences les plus funestes².

Pendant la guerre de 1914, de nombreux produits furent également taxés.

Ce n'est pas le lieu de rechercher ici l'effet de ces mesures ; ce qui importe c'est que ces lois ne furent jamais parfaitement appliquées, malgré les pénalités extrêmement graves qui punissaient les contrevenants : ainsi l'article 7 du décret du 29 septembre 1793 disposait que :

« Toutes personnes qui vendraient ou achèteraient les marchan-
« dises énoncées en l'article 1^{er} au delà du maximum du prix déter-
« miné et affiché dans chaque département, paieront, par forme de
« police municipale, une amende solidaire, double de la valeur
« de l'objet vendu et applicable au dénonciateur ».

« Elles seront inscrites sur la liste des personnes suspectes et
« traitées comme telles ».

On sait ce que signifiait généralement cette inscription pour ceux qu'elle frappait.

Néanmoins, ces prescriptions ne furent jamais parfaitement observées ; donc les denrées taxées avaient deux valeurs vénales : celle qui résultait de la taxation, pour les individus respectueux de la légalité, et pour les autres, celle qui était déterminée par la loi de l'offre et de la demande.

1. « Le maximum général. Instruction. Recueil de texte et notes », publié par la *Commission de recherche et de publication des documents relatifs à la vie économique de la Révolution*, Paris, 1930.

2. Jean Aubert, *La loi du maximum*, thèse, Paris, 1927.

Le phénomène économique que constitue la valeur d'échange se dédoublait : il se manifestait tantôt sous la forme d'un fait licite, tantôt comme un acte prohibé par les lois pénales.

* * *

Il en est de même pour les substances dont la vente est réservée à certains professionnels : les stupéfiants, par exemple, ont un certain prix pour ceux qui ont le droit d'en trafiquer ; mais ils sont achetés beaucoup plus cher par les toxicomanes, qui n'hésitent pas à payer une somme élevée et à encourir des peines correctionnelles pour satisfaire leur besoin factice.

Enfin, lorsque la fabrication et la vente d'un produit sont absolument prohibées, la seule valeur qu'il peut avoir n'existe qu'en contravention avec l'interdiction formulée par l'Etat.

* * *

Lorsqu'une marchandise est vendue habituellement à un prix qui est supérieur au maximum ou inférieur au minimum fixé par une loi impérative, la valeur qu'elle acquière ainsi n'a pas les mêmes caractéristiques que celle qui se formerait sous un régime de liberté.

La tendance des prix à s'uniformiser s'atténue ou même disparaît ; chaque échange est soigneusement caché et aucun marché véritable ne se forme.

En outre, les opérations ainsi conclues étant illégales, ne peuvent jamais être sanctionnées par les tribunaux ; c'est un véritable retour à l'économie primitive où il n'existait pas de règle de droit ; chacun doit avoir confiance dans son cocontractant et n'a aucun recours s'il a été trompé.

* * *

Nous avons, jusqu'ici, envisagé plus spécialement l'hypothèse de meubles cotés en bourse ou dans les halles et marchés ; les observations formulées à leur sujet ne s'appliquent

aux autres meubles que sous certaines réserves ; on peut d'ailleurs établir toute une gradation entre les marchandises cotées et les objets d'une espèce rare, dont la valeur ne peut être fixée que par des comparaisons assez incertaines.

C'est ainsi que les produits manufacturés possèdent un prix courant qui ressemble fort à un véritable cours.

Les marchandises qui ne se vendent pas en bourse possèdent un prix différent suivant que l'on envisage un stock important, qui sera vendu en gros ou un stock qu'il sera possible d'offrir à la clientèle de détail.

Les écarts que présente la valeur vénale d'un stock de ces marchandises par rapport à la somme calculée en multipliant le cours du produit par le nombre d'unités envisagées, dépend essentiellement des circonstances : il peut se faire, par exemple, que l'acheteur d'un stock important puisse l'acquérir à un prix d'autant plus avantageux que la quantité demandée est plus forte, tout au moins si le vendeur n'a pas l'impression que l'acheteur a un besoin pressant de la marchandise ; il y a là une question de psychologie qui échappe à toute mesure.

En ce qui concerne la valeur vénale proprement dite, c'est-à-dire la somme d'argent qu'il est possible de retirer par une vente normale, celle-ci subit souvent une dépression marquée lorsqu'il s'agit d'objets que l'on nomme « d'occasion » par opposition aux objets neufs, ou lorsque leur propriétaire est obligé, par suite de circonstances, de s'en défaire rapidement à tout prix.

Que les objets d'occasion se vendent moins cher que les neufs, c'est un fait d'expérience sur lequel il ne paraît pas utile d'insister ; si la demande s'écarte des objets d'occasion, c'est parce que le choix de l'acheteur ne peut pas, comme dans le magasin d'un professionnel, hésiter entre de multiples objets : il est limité à un ou quelques exemplaires.

D'autre part, l'acheteur craint davantage l'existence de vices cachés ; il appréhende que ce ne soit là le motif de la revente et parfois, en effet, cette crainte est justifiée.

De même, il n'est possible de vendre qu'à un prix inférieur à celui qui est habituellement pratiqué, les marchandises dont le propriétaire est obligé de se défaire rapidement,

soit qu'il ait un besoin pressant d'argent, soit qu'il s'agisse d'une réalisation forcée.

Les ventes après faillite se font généralement dans des conditions désastreuses et très au-dessous du cours, parfois au 1/10 de ce cours. Des causes diverses écartent les amateurs : l'insuffisance de la publicité, la difficulté, pour un négociant, d'incorporer dans son catalogue des articles fabriqués par un concurrent, l'absence de tout recours en cas de vices cachés (art. 1649 du Code civil).

Lorsqu'il s'agit de vente par autorité de justice des effets mobiliers appartenant à des particuliers, les prix obtenus sont parfois dérisoires.

*
* *

Lorsque des marchandises sont entre les mains d'un professionnel, leur valeur vénale peut être calculée assez facilement, tout au moins avec une certaine approximation.

Au contraire, il faut reconnaître que cette valeur est tout à fait incertaine, lorsqu'il s'agit de stocks de marchandises dépendant d'une entreprise ayant cessé son exploitation ou d'effets mobiliers se trouvant entre les mains de particuliers.

De même, les objets rares (œuvres d'art, pièces ayant un intérêt historique, etc.) ont une valeur très fluctuante et difficile à déterminer avec quelque précision : le nombre d'amateurs susceptibles de les acquérir est souvent restreint, les transactions peu fréquentes ; on peut seulement indiquer l'ordre de grandeur du prix qu'il serait possible d'en retirer.

Quelle peut-être la valeur vénale de la Joconde ou de la Vénus de Milo ?

Nul ne peut sérieusement prétendre l'estimer ?

CHAPITRE III

VALEUR VÉNALE DES BIENS IMMOBILIERS

Trois méthodes d'évaluation. — Capitalisation du revenu net ; prix de revient ou coût de reproduction, déduction étant faite d'un coefficient de vétusté ; comparaison de l'immeuble à évaluer avec les immeubles voisins. — Estimation des immeubles bâtis. — Facteurs susceptibles d'entrer en ligne de compte. — Estimation des immeubles ruraux.

La question de l'évaluation des immeubles a, de tout temps, préoccupé les juristes : jusqu'à une époque toute récente, les immeubles étaient considérés comme la forme supérieure de la richesse, alors qu'au contraire les meubles apparaissaient comme des biens d'importance moindre et presque négligeables : *res mobilis*, *res vilis*, disait-on.

Les immeubles constituaient la partie la plus stable, la plus appréciée des patrimoines jusqu'au développement des sociétés par actions et à la mobilisation des fortunes qui en résulta.

Il importait donc que, lorsque le propriétaire d'un immeuble se décidait à le vendre, il en reçoive un prix normal, afin qu'il ne soit pas dépouillé d'une partie si importante de sa fortune : l'institution de la rescision pour lésion d'outre moitié lui donnait cette protection.

Cette procédure nécessitait, naturellement, une expertise, destinée à rechercher la valeur vénale de l'immeuble litigieux.

Une semblable recherche devait être faite également en cas de partage, notamment après décès.

Une estimation, en ces hypothèses, était et est encore

d'autant plus nécessaire qu'il n'existe pas de prix courant pour les immeubles : chaque immeuble se distingue des autres, non seulement par sa situation, mais par quantité de différences qui influent sur son prix.

Tel terrain a une composition qui le rend particulièrement apte à une certaine culture, alors qu'un terrain voisin aura des qualités différentes.

Mais si, depuis fort longtemps, il y a eu des experts qui cherchaient, sans idée préconçue pour la plupart, à déterminer la valeur vénale de certains immeubles, ce n'est que depuis peu que ces questions d'estimation font l'objet d'études systématiques.

*
* *

Nous examinerons successivement :

1. les règles générales applicables à l'estimation des immeubles ;

2. les règles particulières relatives à l'estimation des immeubles urbains bâtis et tenant :

a. à l'âge et à la nature de la construction ;

b. à certaines situations juridiques, dans lesquelles peut se trouver l'immeuble ;

c. à la destination des lieux ou à l'existence dans les lieux d'un fonds de commerce, ou même au fait que les lieux sont donnés à bail pour une longue durée.

d. à l'affectation des lieux à un usage commercial ou industriel déterminé ;

3. les règles particulières relatives à l'estimation des immeubles ruraux.

*
* *

I. Règles générales applicables à l'estimation des immeubles

Trois méthodes se partagent les faveurs des techniciens de l'estimation immobilière.

La première consiste à évaluer un immeuble en capitalisant son revenu net moyen.

On sait qu'il existe un cours moyen de l'intérêt, qui constitue le loyer de l'argent, abstraction faite des risques ou, au contraire, des facilités ou avantages particuliers que présentent certains placements.

On peut, d'ailleurs, distinguer des taux d'intérêt différents, suivant la durée pendant laquelle le capital doit rester placé, ou comme on dit maintenant, investi.

Il y a plusieurs marchés de l'argent : celui de l'argent à court terme, celui de l'argent à moyen terme et celui de l'argent à long terme ; chacun d'eux s'alimente à des sources distinctes et comporte des taux d'intérêt différents ; des réactions entre ces différents marchés se produisent d'ailleurs.

Ainsi, lorsque le loyer de l'argent à court terme est très élevé, par rapport à celui de l'argent à moyen et à long terme, beaucoup de gens préfèrent placer leurs fonds en report chez un agent de change, ou même les laisser en dépôt dans une banque, plutôt que de les investir dans un placement à longue durée.

L'achat d'un immeuble constitue, au plus haut point, un placement à long terme, tout au moins dans la plupart des cas ; sa revente nécessite toujours des démarches et des pourparlers ; aussi les transactions immobilières sont-elles assez lentes à aboutir : on ne peut pas modifier la composition de son patrimoine immobilier, comme on le ferait pour un portefeuille de valeurs cotées en bourse.

Et surtout les droits de mutation sont actuellement si élevés en France que l'on ne peut songer à revendre un immeuble peu de temps après l'avoir acheté, sans subir, presque à coup sûr, une perte importante.

Malgré la diminution des tarifs, les frais de mutation absorbent encore près du cinquième de la valeur de l'immeuble, c'est-à-dire quatre ou cinq années de son revenu (la réduction instituée par le décret-loi du 28 août 1935 est temporaire et cessera d'être en vigueur le 1^{er} avril 1936). Il faut de longues années pour amortir cette dépense.

Ainsi c'est bien le taux de l'argent à long terme qui doit

servir de base, par sa capitalisation, à l'évaluation des immeubles.

Cette méthode est séduisante en ce qu'elle présente une apparence d'exactitude et de simplicité : si le taux de l'intérêt est, à un moment donné, mettons de 4 % et si un immeuble rapporte net 4.000 fr. il sera évalué 100.000 fr.¹.

« Une fois le revenu net à attendre d'un bien, évalué en argent, » dit M. Colson², le prix auquel il se capitalise se fixe d'après le « taux courant de l'intérêt ».

Il est assez facile de trouver le taux de l'intérêt « pur » qui servira de base au calcul : c'est l'intérêt moyen rapporté par les valeurs à revenu fixe (obligations), les rentes françaises et les titres bénéficiant de la garantie de l'Etat. Voici, par exemple, l'indice des cours et les taux nets de capitalisation calculés sur 35 valeurs à revenu fixe, dont 19 valeurs industrielles de 1926 à 1935³ :

	Indice des cours	Taux %
1926 juillet	54,6	9,49
décembre	62,9	7,70
1927 décembre	76,8	6,07
1928 décembre	84,1	5,13
1929 juillet	84,6	4,95
décembre	92,9	4,14
1930 janvier	97,6	3,75
décembre	93,9	3,97
1931 août	99,6	3,51
décembre	90,9	4,17
1932 août	90,7	4,36
décembre	88,5	6,60
1933 mars	81,8	5,40
septembre	82,1	5,45
1934 janvier	79,1	5,94
juillet	82,7	5,46
décembre	86,8	4,92
1935 janvier	89,4	4,67
20 mai	82,9	5,43

En période troublée, le taux de chaque placement varie suivant des lois propres et il est plus difficile de dégager,

1. En ce sens : Robert Pinoteau, « L'évaluation des biens immobiliers d'une entreprise », dans Fain, Faure et Pinoteau, *Comment évaluer les fonds de commerce et les entreprises industrielles*, Paris, 1935.

2. *Op. cit.*, t. I, p. 408.

3. Jean Dessirier, « La Bourse des Valeurs », *Revue d'Economie Politique*, 1935, p. 710.

avec quelque précision, un taux « abstrait » de l'intérêt.

Celui-ci étant trouvé, il y a lieu de tenir compte, d'une part, des circonstances ayant une influence sur le marché des immeubles en général et, d'autre part, des particularités propres à l'immeuble considéré.

En effet, le rapport entre le revenu net des immeubles et leur valeur vénale, ce que l'on pourrait appeler l'intérêt du capital immobilier varie, par rapport au taux d'intérêt des placements mobiliers ; on a même remarqué que le taux de capitalisation de la propriété rurale variait en sens inverse de celui de la rente ¹. L'offre et la demande d'immeubles sont influencées par des considérations propres au marché immobilier : et d'abord la sécurité que procure un placement en immeubles par rapport aux autres placements.

Cette sécurité est généralement supérieure à celle que procurent des investissements de capitaux dans des affaires industrielles, commerciales ou financières : l'affaire la plus ancienne et la plus prospère peut sombrer et son capital peut être anéanti ; un immeuble, et surtout la terre, subsistent éternellement, sauf catastrophes infiniment plus rares que les krachs financiers.

C'est pourquoi les placements immobiliers rapportent généralement moins que les placements mobiliers : la différence peut même devenir énorme pendant les périodes de crises financières où tous les capitaux mobiliers semblent devoir être engloutis dans la tourmente et où les immeubles paraissent l'ultime refuge des capitalistes qui cherchent à sauver un dernier lambeau de leur patrimoine.

Au contraire, il y a des circonstances où la sécurité des placements immobiliers devient moindre que celle des autres placements.

En effet l'immeuble, par définition, est un capital attaché à l'endroit où la nature l'a mis et qui ne peut fuir devant les ennemis qui le menacent : pendant une guerre, notamment, lorsque l'approche des armées belligérantes laisse craindre une destruction des villes menacées, la valeur vénale des

1. Henri Diébold, *Les relations de la valeur vénale et de la valeur locative avant et après la guerre*, thèse, Paris, 1930, p. 53.

immeubles qui se trouvent en danger baisse dans des proportions considérables.

Et l'achat d'un immeuble dans ces conditions peut revêtir le caractère aléatoire d'un véritable pari.

De même lorsqu'une fiscalité excessive ou des mesures socialistes menacent l'existence du capital privé, l'immeuble ne pouvant se cacher se déprécie plus que les capitaux mobiliers, qui peuvent se dissimuler plus aisément ou fuir à l'étranger.

Le taux de capitalisation du revenu des immeubles, servant dans la méthode que nous étudions à déterminer leur valeur vénale, s'en trouve évidemment modifié.

Un autre facteur qui influe sur la fixation du taux de capitalisation, c'est l'espoir possible, en achetant un immeuble, de voir sa valeur augmenter, ou au contraire, la crainte de la voir diminuer.

Lorsque l'on se trouve pendant une période où le revenu foncier et corrélativement la valeur du capital immobilier augmentent régulièrement, on achète la terre à un prix supérieur à celui qui serait obtenu en capitalisant le revenu d'après le taux courant de l'intérêt, parce que l'on escompte un accroissement progressif de ce revenu et de la valeur du capital elle-même¹.

C'est ainsi qu'en 1926 la valeur des immeubles s'est élevée, bien que leur revenu soit resté presque stationnaire, parce que les acheteurs escomptaient une hausse des loyers, pour le jour où la législation exceptionnelle d'après-guerre aurait pris fin et aussi parce qu'ils voulaient préserver leur capital des conséquences de la chute du franc².

Inversement, depuis qu'a éclaté la crise économique, la valeur de la terre a baissé d'autant plus que l'acquéreur éventuel redoute de voir s'accroître la moins-value du capital immobilier³.

1. Colson, *op. cit.*, t. I, p. 408.

2. André Lebon, « La baisse immobilière en France », *La Revue de France*, 15 août 1925, p. 666.

3. Pierre Caziot, « La valeur de la terre en France », *Le Temps*, 9 novembre 1932.

*
* *

Il existe bien pour les immeubles un taux courant de capitalisation ; mais ce taux n'est qu'une moyenne qui doit, par conséquent, être adaptée avec précaution à chaque cas particulier : des variations importantes peuvent se produire en plus comme en moins. Avant la guerre de 1914, cette question avait été étudiée de très près par les spécialistes du droit financier, parce que le fisc évaluait les immeubles pour la perception des droits de mutation par décès à 20 fois leur revenu brut ; ce mode de calcul avait soulevé des protestations.

M. le Sénateur Fortier¹ avait montré, à la tribune du Sénat, que ce taux de 20 était exagéré, le taux réel variant entre 10 et 12 fois le revenu *brut*. De plus, il avait exposé les différences considérables qui pouvaient exister entre la valeur ainsi calculée et la valeur réelle : alors que dans certaines hypothèses assez rares, l'évaluation du fisc était insuffisante, il arrivait au contraire généralement, que l'évaluation officielle était de beaucoup supérieure à la réalité ; il citait notamment le cas d'une usine qui, évaluée 125.858 fr. 50 avait été vendue en adjudication publique 25.300 fr. Si même on capitalise au denier 10 taux réel (ce qui donne 62.929 fr. 25) au lieu du denier 5, taux légal, on voit à quelle incertitude cette méthode peut conduire dans certaines hypothèses.

Le taux de capitalisation étant supposé connu, il reste, pour appliquer la méthode étudiée, à préciser le montant du revenu net dont la détermination constitue le second terme de l'opération.

Le calcul du revenu net d'un immeuble peut être fort difficile, surtout s'il s'agit d'un immeuble qui n'est pas donné en location. Et ceci introduit une seconde cause d'incertitude dans l'application de cette méthode.

La méthode consistant à capitaliser le revenu ne peut donc être appliquée aveuglément. Il ne saurait être question de multiplier automatiquement le revenu d'un immeuble par le taux de capitalisation à l'époque de l'estimation pour

1. Débats parlementaires du Sénat, *Journal Officiel* 1914, p. 934.

obtenir, mathématiquement, la valeur vénale de l'immeuble considéré.

Trop de facteurs particuliers peuvent entrer en ligne de compte pour modifier ce résultat. Mais cette méthode permet souvent de corriger ce qu'une évaluation faite, suivant la méthode de comparaison pourrait avoir d'excessif ; ainsi Pierre Caziot ¹ cite le cas d'un immeuble parisien situé dans un quartier bourgeois, qui avait été évalué 4.400.000 fr. alors que son revenu *brut* ne dépassait pas 217.000 fr. avec une location principale de 110.000 fr. expirant en 1950 ; du revenu brut il y a lieu de déduire les impôts, les charges de l'immeuble et les réparations d'entretien : leur montant varie suivant les immeubles, entre 35 et 50 %, en moyenne 40 % ².

On voit donc quel intérêt dérisoire aurait été alloué au propriétaire pour rémunérer et amortir son capital, si l'on avait évalué l'immeuble à la somme de 4.400.000 fr.

* * *

Une seconde méthode, qui est parfois employée, surtout en matière de bâtiments, consiste à prendre pour point de départ le prix de revient de l'immeuble ou son coût de reproduction.

Pour les constructions on défalque de ce prix de revient (ou du coût de reproduction) un coefficient de vétusté et on ajoute le prix du terrain nu.

Cette méthode est rarement préconisée pour les terres de culture ; si on l'utilisait dans ce cas, il y aurait lieu de rechercher la somme qu'il faudrait dépenser pour mettre un sol inculte en l'état où se trouve le terrain à estimer.

Ce mode de calcul donne, généralement, un résultat supérieur à la réalité et parfois même un chiffre si élevé qu'il en devient purement fantaisiste.

Les architectes sont souvent séduits par cette méthode,

1. « L'estimation des immeubles et les excès fiscaux », *Le Figaro*, 10 juillet 1934.

2. Pierre Maricourt, *Les charges de la propriété bâtie à Paris*, 1914-1925, Paris, 1925, p. 375 et suiv.

à cause de la facilité qu'ils ont à l'appliquer : rien n'est plus simple, pour un technicien, que de calculer le coût de construction d'un immeuble ¹, et d'en déduire un coefficient de vétusté.

D'autant que les architectes sont généralement les conseils des propriétaires et il ne déplaît pas à ceux-ci de voir estimer leur immeuble au prix fort.

Parmi ceux qui considèrent le prix de revient comme constituant la base idéale de calcul de la valeur vénale, citons Camille Bouché ².

« ... Aussi bien, le plus important des éléments de la construction est-il le prix de revient. Il fournit une base solide de calcul ; en partant de lui, on peut calculer l'amortissement suivant la qualité des matériaux employés, les procédés d'édification auxquels on eût recours.

« En principe, connaissant le prix de revient et les matériaux employés, on devrait avoir la valeur de l'immeuble ».

Mais la pratique est moins simple, reconnaît d'ailleurs cet auteur.

En effet, lorsqu'un amateur, en quête d'un placement, examine les différentes propositions qui lui sont faites, ce sont moins les prix de revient des immeubles, parfois très différents suivant l'époque de la construction, qui retiennent son attention, que leur revenu.

La valeur locative des lieux commande leur valeur vénale ; et il est évident qu'un bel immeuble construit avant la guerre ou même sous le Second Empire, peut avoir une valeur locative égale ou même supérieure à un immeuble construit à grands frais, mais en mauvais matériaux, en 1925 ou 1926.

Mais, objectera-t-on, ne pourrait-on prendre pour base, non pas le prix de revient effectif, mais le prix que coûterait à construire l'immeuble à la date de l'évaluation, compte tenu d'un coefficient de vétusté, en d'autres termes, non le prix de revient, mais le prix de reproduction.

1. Voir, par exemple, Clet Louarn, *Méthode et barème d'évaluation du prix des constructions par le procédé du mètre superficiel*, Arras, 1923.

2. *Le Temps*, 4 juillet 1933, « Comment évaluer un immeuble » ?

S'il en était ainsi, cela signifierait qu'il est impossible théoriquement de gagner ou de perdre en construisant un immeuble, puisque si l'on vendait l'immeuble aussitôt terminé, ce serait toujours moyennant le prix qu'il aurait coûté.

Malheureusement l'expérience quotidienne prouve qu'il n'en est pas ainsi; parfois la construction d'un immeuble est une mauvaise affaire et laisse en perte celui qui en prend l'initiative; parfois aussi, le contraire se produit; tout dépend des circonstances et notamment du revenu qu'il est possible de retirer des locations; c'est ainsi qu'aux environs de l'année 1925, la construction d'un immeuble coûtait cinq fois plus qu'en 1913, alors que la propriété immobilière valait à Paris à peine 50 % de plus qu'avant la guerre.

La construction d'un immeuble pour le revendre dès son achèvement pouvait donc être une opération désavantageuse, malgré la plus-value considérable dont bénéficiaient les immeubles lorsque leurs appartements n'étaient pas donnés à bail à des locataires ayant droit à la prorogation légale; à cette époque, la valeur vénale des immeubles à Paris était, ainsi, plutôt au-dessous de leur coût de construction¹.

Deux immeubles rigoureusement semblables peuvent avoir des valeurs vénales différentes suivant l'état des locations; il en est ainsi surtout lorsque les lieux sont donnés à bail pour une longue période.

Si le prix du loyer est élevé, la valeur vénale de l'immeuble s'en trouvera augmentée, mais dans une faible mesure seulement, car si le loyer est trop cher et si le locataire n'est pas parfaitement solvable, il est à craindre qu'une semblable charge n'aboutisse à sa ruine et que la location ne prenne ainsi fin.

Au contraire, si le prix du loyer est anormalement bas, il est certain que la location ne se terminera qu'à l'expiration du bail, et la valeur vénale de l'immeuble en sera forte-

1. P. Morin, « La plus-value immobilière à Paris, » *Revue de France*, 1^{er} février 1926, p. 621.

ment diminuée. L'importance de cette diminution est proportionnelle à la durée du bail et au prix de la location.

De nombreuses lois votées après la guerre ont eu une répercussion sur la valeur vénale des immeubles qui étaient visés par elle, sans avoir jamais eu, naturellement, le moindre effet sur le coût des constructions.

C'est ainsi que la loi du 12 juillet 1933, puis le décret-loi du 16 juillet 1935 ont autorisé la révision du prix des baux commerciaux conclus pour plus de 6 ans ; les propriétaires qui bénéficiaient de baux avantageux, ont vu réduire les loyers qu'ils encaissaient, ce qui a eu comme résultat une diminution de la valeur vénale de leur immeuble.

De même, les lois de prorogation ont eu pour but le maintien dans les lieux de locataires payant un prix bien inférieur à celui qui serait résulté du libre jeu de l'offre et de la demande ; la diminution de revenu qui en était la conséquence pour le propriétaire, avait une répercussion sur la valeur vénale de l'immeuble.

Jusqu'en 1932-1933, époque à laquelle la situation s'est modifiée par suite de la crise économique, il existait deux catégories d'immeubles : ceux qui étaient donnés à bail à des locataires bénéficiant de la prorogation légale et ceux qui étaient libres de location ; et l'écart de prix entre les deux était considérable.

Marc Aucuy¹ donne à ce sujet les précisions suivantes : Il cite quatre immeubles dont la situation n'était pas particulièrement intéressante, mais qui étaient libres de location.

Le premier, situé près de l'Hôtel de Ville à Paris, a été loué en 1926 pour 9 années, 126.500 fr., alors que le loyer d'avant-guerre était de 13.900 fr., et le preneur devait faire des dépenses s'élevant à plus de 600.000 fr. pour changer la destination des lieux.

Le second immeuble, situé rue des Petites Ecuries, loué 14.200 fr. en 1914 a trouvé preneur à 125.000 fr.

Le troisième qui se trouvait rue du Ranelagh à Passy, loué

1. « La propriété immobilière urbaine et la crise du logement », *Revue d'Économie Politique*, 1926, p. 523.

avant la guerre 17.800 fr., était donné à bail en 1926 aux conditions suivantes : bail de 20 ans avec obligation d'édifier pour 2.000.000 de construction, que le propriétaire prendra sans indemnité au terme du bail ; loyer annuel de 85.000 fr.

Enfin un terrain situé à la limite du 13^e et du 14^e arrondissement, dont la situation était nettement défavorable et qui était loué 8.000 fr. avant la guerre, a été vendu 2.000.000 en 1926 ; en calculant le revenu à 6 %, la location serait de 120.000 fr., la cause de cette hausse prodigieuse réside là encore dans ce fait que l'immeuble était libre de toute location.

La situation était toute différente pour les immeubles occupés par des locataires bénéficiant des lois sur la prorogation ; la valeur de ces immeubles n'avait haussé, en moyenne à Paris et dans la banlieue que de 225 % ; cela tenait à ce que le revenu brut avait peu augmenté alors que les charges avaient haussé dans des proportions bien plus importantes ¹.

En ce qui concerne les biens ruraux, le prix de revient peut encore moins servir de guide pour l'évaluation des valeurs vénale.

Les châteaux, dont le prix de revient fut très élevé et dont le prix de reproduction serait inestimable, ont une valeur vénale pour ainsi dire nulle à cause des frais d'entretien qu'ils imposent à leur propriétaire ².

Même les simples maisons de maître, situées sur une propriété rurale, se vendent à un prix bien inférieur à celui qu'elles ont coûté à construire ³.

Quant à la terre, toute estimation basée sur un prix de revient serait purement fantaisiste ; nous verrons que la valeur d'une propriété rurale dépend, toutes choses égales, de la région où elle se trouve située.

En outre, la valeur vénale d'une terre cultivée, quelle qu'elle soit, ne représente qu'une fraction infime des capi-

1. André Lebon, *loc. cit.*

2. Pierre Caziot, *Expertises rurales et forestières*, 2^e édit., Paris, 1924, p. 118.

3. Voir, *infra*, p.

taux qui y ont été investis au cours des siècles par les générations successives qui l'ont cultivée.

Si l'on voulait, en une seule fois, créer une exploitation agricole sur une terre vierge, les frais à exposer seraient sans aucune proportion avec la valeur vénale actuelle de la propriété.

Pierre Caziot ¹ donne l'exemple suivant : la reconstitution faite après la guerre des domaines agricoles anéantis par le bombardement, lui en a fourni la matière :

« Une exploitation agricole de 260 ha, située à 11 km. de Reims, « près du fort de la Pompelle fut achetée le 25 juillet 1914, 160.000 fr. ; « c'était sa valeur vénale normale, c'est-à-dire le capital foncier « apparent, rémunérable par l'agriculture ; sa location aurait « fourni sur cette base, un revenu compris entre 3 et 4 %.

« Sa valeur vénale actuelle, si elle n'avait pas été détruite, ne « dépasserait pas 200.000 fr.

« Tout ayant été anéanti, il faut la reconstituer ; sans tenir « compte des travaux de déblaiement et de nivellement qui sont à « la charge de l'Etat et qui dépasseront, dans ce quartier la valeur « vénale de la propriété..., les dépenses de reconstruction (sans « tenir compte du capital d'exploitation chiffré à part)... doivent « être évaluées au moins à 1.550.000 fr. ».

Ainsi, conclut cet auteur, le capital apparent et rémunéré, en d'autres termes, la valeur vénale de la terre, ne représente, en bien des cas, que le huitième du capital réellement investi.

Pour les exploitations agricoles, de même que pour les maisons individuelles d'habitation, il n'y a aucun rapport constant entre le prix de revient et la valeur vénale.

En ce qui concerne les maisons de rapport l'idéal, pour leur propriétaire, serait qu'elles aient une valeur égale au prix qu'elles coûteraient à construire à l'époque de l'estimation. Mais la réalité est trop souvent autre pour qu'il soit possible de baser une estimation sur une égalité aussi incertaine.

Tout au plus peut-on dire que, si une évaluation pratiquée par une autre méthode donne un chiffre supérieur à celui que l'on obtient en additionnant la valeur du terrain

1. *La valeur vénale d'après-guerre de la terre*, Bordeaux, 1923.

et celle de la construction (calculée d'après le coût de la construction à la date de l'estimation, diminué d'un coefficient de vétusté), il est probable qu'une erreur s'est glissée dans l'application de cette méthode. Car, alors, dans beaucoup de cas, l'acquéreur éventuel aurait intérêt à acheter un terrain (s'il en est de vacant dans les environs ce qui souvent n'est pas le cas dans les grandes villes) et à y faire construire ; car, ainsi, il aurait un immeuble à meilleur compte et de plus, construit exactement comme il le voudrait.

Cette seconde méthode ne peut donc, en toute hypothèse, être jamais qu'une méthode de contrôle.

Il existe une troisième méthode extrêmement usitée, de caractère empirique et qui constitue la méthode de base de toute évaluation sérieuse.

Elle consiste à comparer l'immeuble que l'on veut évaluer aux immeubles voisins dont on sait à quels prix ils ont été vendus récemment.

Lorsque les points de comparaison sont nombreux et que l'on opère les rectifications nécessitées par les particularités de l'immeuble à évaluer le résultat obtenu est satisfaisant.

Bien qu'empirique, cette méthode est la seule qui permette de tenir compte de toutes les circonstances locales qui influent sur la valeur des immeubles : facilité des moyens de communications, proximité de centres d'affaires (usines, foires, lieux de villégiature, ports, etc.), densité de la population, etc.

Les difficultés d'application de cette méthode sont de deux sortes, il faut d'abord vérifier si les prix indiqués comme étant ceux des immeubles servant de comparaison correspondent bien à la somme qui a été réellement déboursée par l'acquéreur ; souvent, en effet, des dissimulations de prix sont faites dans les actes, afin de frauder le fisc, et d'éluder le paiement d'une partie des droits de mutation.

Parfois, il faut ajouter au prix certains accessoires, qui, en réalité, en font partie : par exemple en matière de ventes judiciaires, il faut ajouter le montant des frais prépara-

toires au prix d'adjudication, dont c'est, vraiment, un complément.

Il est nécessaire, en second lieu, de tenir compte des différences qui peuvent exister entre l'immeuble à évaluer et ceux qui servent de points de comparaison ; ces différences peuvent être d'ordre matériel, d'ordre juridique, ou même d'ordre purement moral.

L'état matériel d'un immeuble a, bien entendu, une importance considérable ; un immeuble délabré n'a pas la même valeur qu'un immeuble bien entretenu, et un immeuble construit en pierre de taille se vend bien mieux qu'une construction en brique, même si leurs apparences extérieures sont identiques.

La situation juridique d'un immeuble peut influencer sur sa valeur vénale ; ainsi l'existence d'un bail peut la modifier sensiblement.

Et même des facteurs d'ordre moral peuvent intervenir, dont il faut tenir compte. Certains biens, en raison de leur origine, peuvent subir une certaine dépréciation.

Par exemple, les biens des congrégations, vendus par application de la loi du 1^{er} juillet 1901, trouvèrent plus difficilement acheteurs que les immeubles ordinaires car les catholiques avaient un scrupule de conscience à s'en rendre acquéreurs ; la diminution de la demande entraîna une baisse de prix.

C'est ce qu'a constaté spirituellement Jules Romains ¹ :

« ...Et, vous avez le sentiment que les immeubles de cette provenance (les biens provenant de la dissolution des congrégations) continuent à se vendre nettement au-dessous de leur valeur ?

« — Nettement

« — Si l'on vous demandait, Monsieur, reprit l'autre, de quel ordre est cette dépréciation, en moyenne, vous pourriez le chiffrer ?

« — J'hésiterais. Il y a les hasards inséparables d'une vente publique. Il y a aussi et surtout la valeur d'utilisation des immeubles. Prenez une abbaye avec des bâtiments très vastes, des galeries gothiques, des chapelles en pleine campagne. Qui voulez-vous qui achète ça ?

« Donc vous paierez ça, peut-être le dixième de ce que ça coûte-

1. *Les hommes de bonne volonté*, t. V, « Les Superbes », p. 41.

« rait à construire. Souvent moins. Mais une bonne maison de
« rapport à Paris qui aurait appartenu à je ne sais qui, aux Domini-
« cains ou aux Jésuites par exemple ... Ce sera bien joli si vous
« bénéficiez d'une moins-value de 20 ou 30 %.

« — Et pourtant le scrupule de conscience devrait être le même
« dans les deux cas.

« C'est un élément qui joue avec d'autres. Dans le cas de la
« maison de rapport, il joue seul.

« Le Monsieur réfléchit, sans oser l'exprimer tout haut, que l'ob-
« servation des faits semblait ainsi attribuer au scrupule de cons-
« cience à l'état pur, une efficacité d'environ 20 % ».

Ainsi, il n'y a pas de formules qui permettent de calculer dans l'abstrait la valeur d'un immeuble ; ni le prix de revient, ni le coût de reproduction, ni le revenu d'un immeuble ne suffisent à déterminer, à eux seuls, sa valeur vénale.

Certes, il faut connaître ces indications importantes ; la capitalisation des revenus fournit un point de départ sérieux, une solution moyenne vers laquelle on doit toujours tendre, dans le doute ; le coût de reproduction constitue un maximum qui ne doit pas être dépassé sans raison particulière, mais il faut ensuite examiner l'immeuble lui-même avec sa situation propre, ses dégagements, les usages auxquels il peut être destiné, l'état de ses constructions, son origine de propriété et les transmissions successives dont il a fait l'objet, en un mot connaître et juger toutes les particularités de l'immeuble à évaluer.

Il convient enfin de le comparer aux immeubles voisins, qui ont été vendus récemment ; apprécier ce qu'il y a de commun entre eux, et ce qu'il y a de différent ; découvrir tous les facteurs particuliers qui peuvent déprécier l'immeuble, ou au contraire augmenter sa valeur ; tenir compte de toutes les circonstances locales qui peuvent, dans un proche avenir, amener une plus-value ou une moins-value des immeubles.

C'est dire que l'estimation d'un immeuble comporte nécessairement une certaine part d'intuition qui échappe à toute règle précise.

*
* *
*

II. Règles particulières relatives à l'estimation des immeubles urbains bâtis

a. *De l'âge et de la nature de la construction.* — Un immeuble servant à l'habitation, bien que durant fort longtemps, n'est cependant pas immortel.

Au bout d'un laps de temps plus ou moins long, il doit être mis à bas et réédifié. C'est pourquoi les immeubles anciens et délabrés rapportent un revenu plus élevé, à prix égal, que les immeubles récents et de belle construction.

Cela tient à ce qu'il faudra bientôt les remplacer ; une fraction importante du revenu représente l'amortissement d'un capital qui aura prochainement disparu.

Un facteur essentiel de l'estimation d'un immeuble est donc son âge ; un autre facteur, non moins important, est la nature des matériaux composant la construction : ces deux éléments sont d'ailleurs en quelque sorte relatifs l'un à l'autre en ce sens qu'un immeuble bien construit en pierre de taille vieillira moins vite qu'un autre fait en brique ou en matériaux de qualité secondaire.

Là encore, les méthodes d'évaluation mathématiques comportent une rigueur qui ne suit pas d'assez près l'on-doyante réalité : ainsi les compagnies d'assurances, pour obtenir la valeur actuelle d'un immeuble déduisent-elles du coût de remplacement de l'immeuble un coefficient d'âge égal à 1 % par année d'existence, sauf à tenir compte de son entretien¹.

Mais semblable calcul apparaît comme étant purement arbitraire, car il y a certains immeubles d'après guerre qui, même bien entretenus sont en état de vétusté au bout de 10 ans² alors que des constructions âgées de plusieurs siècles semblent encore en pleine jeunesse.

La méthode du prix de revient et sa variante, celle du coût de reproduction, ne peuvent pas nous donner d'indication

1. Pinoteau, *op. cit.*, p. 248.

2. Le Bureau Véritas se charge depuis 1928 de constater l'état d'une construction et son degré d'entretien.

vraiment précieuse au sujet de l'influence que peuvent avoir l'âge et la nature de la construction sur la valeur vénale d'un immeuble.

Si l'on applique la méthode de la capitalisation du revenu il y aura lieu de déduire du revenu net une certaine somme pour l'amortissement de l'immeuble, lorsque commencera à poindre à l'horizon le moment où il devra être remplacé.

Enfin dans la méthode de comparaison, il conviendra de ne comparer dans la mesure du possible que des immeubles ayant encore le même laps de temps à vivre, ou sinon de tenir compte des répercussions que leurs différences d'âge et de construction peuvent avoir sur leur valeur.

b. *De certaines situations juridiques dans lesquelles peut se trouver l'immeuble à évaluer*¹. — L'existence de certaines servitudes de droit administratif ou de droit civil grevant un immeuble ont une influence sur sa valeur vénale.

La servitude de reculement frappe les immeubles en bordure de la voie publique, lorsqu'ils sont inclus dans les limites fixées, par un plan d'alignement, comme devant être celles de cette voie.

Il ne peut plus être fait de travaux confortatifs aux immeubles grevés de cette servitude et le jour où ils seront démolis ou quand ils tomberont de vétusté (ce qui par suite de l'interdiction dont ils sont l'objet arrivera assez rapidement), l'administration aura le droit d'acquérir le sol moyennant une indemnité qui ne représentera que la valeur du terrain nu².

Les servitudes militaires grèvent les terrains se trouvant autour d'une forteresse ; dans une première zone (250 m.) aucune construction ne peut être élevée, aucune haie vive ne peut être plantée ; dans la seconde zone (237 m.) à partir de la limite extérieure de la première, les constructions en terre ou en bois, seules permises, doivent être démolies sans indemnité à la première réquisition ; dans la troisième zone aucune construction, aucun travail d'aucune

1. Voir, Guillemot et Grandamy, *Manuel juridique de la propriété bâtie*, Paris, 1930, notamment le t. III.

2. Hauriou, *Précis de droit administratif*, 12^e édit., 1933, p. 843.

sorte ne peut être fait sans une autorisation ministérielle ¹.

Les servitudes spéciales dites servitudes dans l'intérêt de la navigation aérienne prévues par la loi du 15 juin 1906 modifiée par la loi du 4 juillet 1935, font peser certaines interdictions sur les terrains situés autour des aérodromes et des bases d'hydravions.

Aux termes de l'article 2 de la loi du 4 juillet 1935, il est interdit, sauf autorisation préalable du Ministre de l'Air :

1° De créer ou de conserver des obstacles fixes d'une hauteur supérieure à 60 cm. ou d'entretenir ou de laisser croître des plantations dépassant cette hauteur dans une zone de 20 m. de largeur, comptés à partir des limites extérieures de l'aérodrome ou de la base d'hydravion.

2° De créer ou de conserver des obstacles fixes d'une hauteur supérieure à 2 m. et d'entretenir ou laisser croître des plantations dépassant cette hauteur dans une zone de 420 m. comptés à partir de la limite extérieure de la zone définie ci-dessus.

3° De créer ou laisser subsister des obstacles fixes ou plantations dépassant, dans les zones fixées ainsi qu'il suit, les hauteurs maxima de : 16 m. dans une zone de 100 m. de large à compter de la limite extérieure de la zone de 480 m. définie sous l'alinéa 2; 18 m. dans une nouvelle zone de 100 m. etc.

La servitude de visibilité créée par le décret-loi du 30 octobre 1935, interdit aux propriétaires des terrains qui en sont grevés d'élever aucune construction nouvelle ou de modifier une construction existante sans autorisation préalable du préfet; en outre, en cas d'expropriation ou d'achat ultérieur des terrains par l'Etat, il ne sera pas tenu compte des plus-values dues aux travaux de construction ou d'améliorations, effectués par les propriétaires après la date de publication du décret.

Le voisinage d'un cimetière emporte interdiction de construire dans une zone de 100 m. (ordonnance du 7 mars 1808).

De même l'imminence d'une expropriation pour cause

1. Berthelemy, *Traité élémentaire de droit administratif*, 10^e édit., p. 398.

d'utilité publique peut être, suivant les tendances de la législation, une cause de hausse ou de baisse pour les immeubles qui sont visés par cette mesure.

Il fut un temps où une expropriation procurait au propriétaire de l'immeuble acquis par l'administration un bénéfice presque certain. Mais de plus en plus, ce sera maintenant le contraire qui se produira, et l'alinéa 2 de l'article 41 du décret-loi du 8 août 1935 est, à cet égard, singulièrement dangereux pour le propriétaire d'un immeuble exproprié.

Certaines servitudes de droit civil entraînent une dépréciation du fonds servant, et une plus-value du fonds dominant ; ainsi la prohibition de bâtir sur un fonds ou de ne bâtir qu'à une hauteur déterminée, dont parle l'article 689 du Code civil.

L'estimation d'un immeuble doit tenir compte de tous ces éléments, mais aucune méthode absolue ne permet de les englober dans une formule.

En effet, supposons deux immeubles absolument identiques et produisant un même revenu ; mais l'un d'eux est frappé d'une servitude *non altius tollendi* ; sa valeur vénale en sera diminuée, sans pourtant qu'aucun signe extérieur ne révèle la cause de cette moins-value.

c. *De la destination des lieux ou de l'existence dans les lieux d'un fonds de commerce ou même du fait que les lieux sont donnés à bail pour une longue durée.* — Le taux moyen auquel se capitalisent les revenus des immeubles varie suivant la destination des lieux : c'est ainsi qu'à prix de vente égal, les immeubles à usage de logements ouvriers bien administrés, rapportent un revenu supérieur à celui produit par des immeubles de rapport habités bourgeoisement.

En effet, la gestion d'un immeuble composé de logements ouvriers comporte un risque et nécessite des soins tout particuliers. Seule, la vigilance constante du propriétaire peut obtenir le paiement des loyers, le départ des locataires qui ne peuvent payer leur terme et évincer les locataires qui pourraient compromettre la tenue matérielle ou morale de l'immeuble.

Au taux d'intérêt rémunérant le capital investi s'ajoutent la rémunération du travail que donne la gestion de l'immeuble et une prime d'assurance pour les mauvaises années. Car, en cas de chômage prolongé, ou de mauvaise administration de l'immeuble, le revenu peut disparaître presque complètement.

L'existence dans les lieux d'un fonds de commerce avait pour conséquence, antérieurement à la loi du 30 juin 1926 sur la propriété commerciale, une plus-value de l'immeuble lorsqu'il s'agissait d'un fonds pour lequel l'emplacement jouait un rôle important : ce qui est notamment le cas des boutiques des marchands de détail.

Le propriétaire avait, en effet, la possibilité d'obtenir un loyer élevé, parce qu'en fin de bail le locataire était obligé de subir les exigences de son bailleur, s'il voulait demeurer dans les lieux.

Et le locataire avait le plus grand intérêt à conserver sa boutique, car il s'exposait à la ruine en l'abandonnant.

Certes, le commerçant dont le bail n'était pas renouvelé pouvait chercher un autre local, dans le voisinage, mais la chose était souvent difficile, parfois même impossible à trouver dans les centres d'affaires où les locaux libres étaient rares : se contenter d'un local éloigné de l'emplacement primitif du fonds de commerce, c'était souvent voir la clientèle se disperser.

Le propriétaire pouvant imposer facilement au locataire un loyer élevé, augmentait ainsi le revenu de son immeuble et, par contre-coup sa valeur vénale.

Ou même, le propriétaire s'il était sans scrupule de conscience, pouvait refuser de relouer à son locataire, et donner à bail la boutique à un de ses concurrents ; ce concurrent était généralement disposé à payer une somme considérable pour s'installer au lieu et place de son prédécesseur dont il s'appropriait la clientèle.

Car, dans bien des commerces, le public a l'habitude de se rendre, pour faire ses emplettes dans une boutique déterminée, quel qu'en soit le titulaire dont souvent il ignore le nom : la clientèle est attachée au local plus qu'à la personne.

Si les faits indiqués au Parlement lors des débats qui ont

abouti au vote de la loi du 30 juin 1926, sont exacts, il est certain que les locataires-commerçants étaient alors victimes de graves abus¹.

Quoiqu'il en soit, la situation est maintenant complètement modifiée, le commerçant, locataire des lieux où s'exploite son fonds de commerce a, en principe, le droit d'obtenir le renouvellement de son bail, lorsque celui-ci vient à expiration ; si le propriétaire lui refuse ce renouvellement, il doit lui payer une indemnité compensatrice.

Le locataire a un véritable droit à se maintenir dans les lieux ; ce droit est-il un droit personnel, comme le soutiennent MM. Martin et Maus² ; est-ce au contraire un droit réel comme l'enseigne M. le Doyen César-Bru³ ? Peu importe.

Ce qui est certain, c'est que pratiquement un propriétaire doit conserver indéfiniment son locataire commerçant une fois que celui-ci a exploité un fonds de commerce dans les lieux pendant deux ans.

Lorsque les affaires sont prospères, il en résulte qu'un immeuble se vend mieux s'il comporte une ou plusieurs boutiques vides.

Le nouveau propriétaire de l'immeuble pourra, en effet, y installer un commerce sans avoir un fonds de commerce à acheter à l'occupant d'une boutique⁴, ou, il pourra faire bénéficier un locataire de cet avantage, moyennant rémunération soit sous forme d'un pas de porte, soit de toute autre façon ; ceci est d'ailleurs moins vrai depuis que la crise économique a multiplié les locaux vacants ; mais cette situation est peut-être temporaire.

L'existence d'un bail de longue durée portant sur une partie importante ou sur la totalité des lieux a une répercussion, généralement déprimante, sur la valeur vénale de l'immeuble ainsi qu'il a été expliqué p. 82 ; c'est même un

1. V. Robert Martin et René Maus, *Traité théorique et pratique des baux commerciaux et industriels. Propriété commerciale*, Paris, 1928, p. 57 et suiv.

2° *Op. cit.* ; p. 75, en ce sens, Dubrujeaud et Ropers, *La propriété commerciale*, Paris, 1926, p. 9.

3. Jean Milhaud, *Les indemnités prévues par les lois sur la propriété commerciale*, préface de M. César-Bru, Paris, 1935.

4. ... ou sans avoir à payer les indemnités prévues par les articles 5, § 5 ou 8 de la loi du 30 juin 1926, modifiée par la loi du 13 juillet 1933.

procédé fréquemment employé pour détourner les amateurs lorsqu'un immeuble doit être mis en vente par adjudication publique ; le propriétaire consent un bail à longue durée moyennant un faible loyer à celui qu'il désire voir acquérir l'immeuble.

Pour évaluer un immeuble, il ne suffit donc pas d'examiner son aspect extérieur et matériel, il convient également de se renseigner sur sa situation juridique, car celle-ci peut, parfois, présenter une importance primordiale pour le futur acquéreur.

d. *De l'affectation des lieux à un usage commercial ou industriel déterminé.* — Généralement un même local commercial peut être utilisé au gré de son occupant pour l'exercice d'un commerce quelconque, un local industriel pour l'exercice d'une industrie quelconque.

Dans un hangar, il est possible de remiser n'importe quelle marchandise.

Au contraire, il existe des constructions qui ont été édifiées en vue d'un usage déterminé ; leur affectation ne peut être modifiée sans que leur utilité disparaisse plus ou moins, parfois même complètement.

La valeur de l'édifice et du matériel qui y est incorporé (immeuble par destination) n'est donc pas la même, suivant que l'on envisage la continuation de l'affaire, ou au contraire sa disparition.

C'est la distinction entre la valeur d'exploitation et la valeur de liquidation.

Les estimations, a remarqué Pantaléoni¹ doivent être faites en tenant compte du but en vue duquel elles doivent être établies ; « un bilan, dit-il, est un système de symboles, la signification de ces symboles est donnée par la fin du bilan ».

Ceci sous une seule réserve : le droit positif impose aux commerçants, dans la rédaction de leur bilan, des règles précises pour l'estimation de l'actif immobilisé².

Les immobilisations (terrains, constructions, outillages)

1. *Erotemi di economica*, 1925, t. II, p. 200.

2. *Op. cit.*, p. 213.

doivent être comptées, au maximum, pour le prix de revient ; celui-ci doit être diminué d'un amortissement en cas d'usure ou de diminution de la valeur d'emploi¹ ; on peut y ajouter, par contre, les sommes dépensées pour réparer, transformer ou améliorer les immobilisations.

Les chiffres que l'on obtient ainsi sont purement arbitraires : un vaste terrain acheté avant la guerre sera compté pour une somme moindre qu'un terrain moins important acquis en 1926 ; dans les deux cas, c'est le prix de revient seul qui figurera au bilan ; sauf en cas d'un changement légal de l'étalon monétaire (loi du 25 juin 1928) où une réévaluation est permise, il est interdit de porter au bilan les plus-values dont bénéficient les immobilisations.

La raison qu'on en donne est que ces plus-values n'apportent à l'entreprise aucun accroissement de sa puissance productive².

Il est possible que ces solutions soient excellentes en pratique ; nous ne les discuterons pas. Mais il n'en est pas moins certain que les valeurs figurant au bilan pour les immobilisations sont déterminées par le simple jeu du hasard.

Qu'une entreprise se soit créée en 1920, en 1926 ou en 1933 et des immeubles absolument identiques figureront au bilan pour des sommes dissemblables. Il est donc vain de parler, en la circonstance de « valeur réelle d'exploitation »³.

La valeur d'exploitation est une notion autrement complexe et délicate.

Les immobilisations constituent un instrument de production, grâce auquel il est possible d'obtenir des marchandises ou des services, dont la vente procurera un bénéfice.

La valeur d'exploitation d'un immeuble à usage industriel et commercial, c'est la somme d'argent qu'un professionnel donnerait pour l'acquérir, l'entreprise étant en

1. Jacques Charpentier et Jacques Hamelin, *Traité pratique des bilans et inventaires*, Nancy-Paris-Strasbourg, 1933, n° 87, p. 110 ; Cooper Royer, *Traité théorique et pratique des sociétés anonymes*, t. III, n° 654.

2. Georges Roche, *De la relativité des bilans*, thèse Grenoble, 1932, p. 268.

3. Cooper Royer, *loc. cit.*

état de fonctionnement, et abstraction faite des éléments incorporels du fonds de commerce, lesquels ont une valeur propre¹.

Soit par exemple une usine ; si l'on suppose qu'elle se trouve en pleine activité, elle a pour son propriétaire, ou pour toute autre personne qui pourrait l'utiliser de la même façon que son propriétaire actuel, une certaine valeur.

Cette valeur ne peut, en règle générale, dépasser le coût de remplacement diminué d'un coefficient de vétusté ; en effet, plutôt que de donner une somme supérieure, il serait préférable de monter une installation similaire ; c'est seulement au cas où l'abondance des commandes permettrait de réaliser des bénéfices élevés et où un temps assez long serait nécessaire pour équiper une usine analogue, que la valeur d'une usine pourrait s'élever momentanément au-dessus de son coût de reproduction.

Une seconde limite est fixée à la valeur d'exploitation par l'importance des bénéfices qu'il est possible de réaliser grâce à l'installation.

Ces bénéfices ne sont pas ceux qui sont réellement obtenus par l'entreprise exploitant l'usine, parce que celle-ci peut jouir d'avantages (contrats de longue durée avec des clients, brevets ou secrets de fabrication etc.) indépendants des immobilisations.

Plus fréquemment, l'entreprise peut être mal gérée ou avoir des charges financières qui absorbent tous les bénéfices.

Aussi les bénéfices à envisager pour la fixation de la valeur d'exploitation sont-ils des bénéfices normaux, c'est-à-dire la différence entre le prix de vente normal des produits obtenus, et leurs prix de revient partiel augmenté des charges financières et des frais généraux normaux.

Les bénéfices ainsi obtenus se capitalisent dans les mêmes conditions que lorsqu'il s'agit d'évaluer un fonds de commerce, dont d'ailleurs les immobilisations forment souvent la partie la plus importante.

C'est dire que le taux de capitalisation varie suivant les circonstances de fait, et qu'il est impossible de le fixer au

1. Voir, *infra*, p. 105.

moyen d'une formule générale ¹. La différence entre la valeur globale de l'entreprise et le coût de remplacement des éléments matériels (immobilisation et marchandises) constitue la valeur des éléments incorporels du fond de ce commerce.

Pour évaluer des immeubles à usage industriel ou commercial au montant de leur valeur d'exploitation, il faut que l'entreprise qu'ils contiennent soit vivante ou tout au moins viable; en d'autres termes, il faut que les bénéfices à en espérer soient positifs.

S'ils sont nuls, ou négatifs, les immobilisations ne peuvent avoir qu'une valeur de liquidation; c'est le cadavre de l'affaire, sa dépouille mortelle qu'il s'agit d'évaluer.

Généralement, une vente faite dans ces conditions est désastreuse; il est difficile d'utiliser à d'autres fins une construction édiflée en vue d'une destination particulière; il arrive souvent que des immeubles se vendent alors le 10^e ou le 20^e de ce qu'ils ont coûté.

Nous avons, personnellement, vu l'exemple assez caractéristique d'une usine de chaux et ciments édiflée au Sénégal, dont la construction avait coûté plusieurs millions, et qui, ayant fait faillite au moment même où elle allait être terminée, a été revendue pour quelques milliers de francs à un colon, lequel s'en sert comme hangar pour y abriter ses récoltes.

*
* *

Que la valeur du capital fixe d'une entreprise dépende des bénéfices que celle-ci peut procurer, c'est ce que le Congrès des Etats-Unis n'a pas aperçu lorsqu'il a voté la loi sur les transports de 1920, qui chargeait la Commission du Commerce constituée entre les Etats « de proposer, modifier, établir ou ajuster » les tarifs des chemins de fer, de telle sorte que les Compagnies réalisent un bénéfice net annuel, qui soit en juste rapport avec la valeur des biens utilisés à leur exploitation ².

1. Voir, *infra*, p. 121.

2. William Orton, « Evaluation theory as applied to United States railroads », *The Economic Journal*, Londres, 1929, p. 266.

Le problème, ainsi posé, était insoluble ainsi que l'a reconnu la Commission du Commerce elle-même dans l'un de ses rapports¹ :

« Le tarif autorisé dépend du montant du gain. Le gain, à son tour, détermine ou fixe la valeur et nous aboutissons à cette conclusion que la valeur détermine les tarifs et que les tarifs déterminent les valeurs ; et si la valeur des biens dépend de la valeur des biens, les tarifs dépendront d'eux-mêmes, ce qui conduit ainsi à une absurdité manifeste ».

Pour échapper à cette contradiction, la Commission du Commerce fixa les tarifs en faisant abstraction de la « valeur » des biens servant à l'exploitation des chemins de fer et en se basant sur le coût de remplacement de ces biens ou sur leur coût de production augmenté des dépenses faites postérieurement à leur construction, se bornant à appliquer les précédents ; la question avait, en effet, été déjà étudiée aux Etats-Unis avant la guerre et l'on avait fait la distinction entre la valeur économique des biens servant à l'exploitation des chemins de fer et leur valeur « éthique »².

Certaines compagnies demandaient, en outre, qu'il soit tenu compte de la valeur de leur fonds de commerce, chose impossible, à moins de retomber dans le cercle vicieux dont on voulait s'évader, puisque la valeur de ce fonds de commerce dépendait, elle aussi, du montant des tarifs.

* * *

III. Règles particulières relatives à l'estimation des immeubles ruraux

Deux méthodes sont utilisées concurremment pour la détermination de la valeur des immeubles ruraux : on procède soit à la capitalisation du revenu, soit à l'évalua-

1. *Chicago Burlington and quincy railroad*, « Valuation Docket », n° 175, déc. 1927.

2. James E. Allison, « Ethical and economics elements in public service valuation », *The Quarterly Journal of Economics*, novembre 1912, p. 27.

tion par les prix moyens à l'hectare ; cette dernière méthode n'est qu'une variante à la méthode de comparaison ¹.

Elle consiste à rechercher la valeur moyenne à l'hectare dans la région, de chaque sorte de terre composant la propriété à estimer. Il suffit, ensuite, de connaître la surface des différentes pièces de terre et de tenir, éventuellement, compte des bâtiments pouvant s'y trouver pour avoir la valeur de la propriété ¹.

Ces deux méthodes se complètent et se contrôlent mutuellement.

Différents facteurs influent sur la valeur d'une pièce de terre cultivable ³.

D'abord sa qualité ou, si l'on veut, sa fertilité ; celle-ci n'est d'ailleurs pas absolue mais relative ; telle terre qui est excellente pour une certaine culture est mauvaise pour une autre ; ainsi les terres à vigne, où sont cultivés les grands crus, seraient médiocres pour tous autres usages.

La valeur d'une terre dépend du prix auquel il est possible de vendre sa récolte ; si le prix des produits pour lesquels sa fertilité est la plus grande n'est pas suffisamment rémunérateur, il sera nécessaire d'y cultiver des plantes auxquelles conviennent moins bien la nature du sol ou son exposition. Cette terre aura subi une sorte de déclassement.

Quand le cours d'un produit subit de fortes fluctuations, la valeur des terrains où il est cultivé varie dans le même sens, sinon dans la même proportion ; c'est ainsi notamment que la valeur des terres à vigne est beaucoup plus élevée dans les périodes où la vente du vin est prospère que lorsqu'elle subit une crise ⁴.

La situation de la terre à évaluer, son éloignement plus ou moins grand d'un village, sa forme, les voies d'accès qui y conduisent, ont également une influence sur sa valeur vénale ; il arrive, par exemple, dans l'Est de la France que les terres situées à une grande distance d'un village perdent

1. Voir p. 86.

2. Pierre Caziot, *Expertises rurales et forestières*, 2^e édit., Paris, 1924, p. 42 ; Elderigo Somma, *Estimo rurale*, Bologne, cité par Camille Bouché, « L'estimation des propriétés rurales », *Le Temps*, 16 mai 1934.

3. Pierre Caziot, *op. cit.*, p. 178.

4. Pierre Caziot, *op. cit.*, p. 250.

toute valeur ; c'est une conséquence de la dépopulation des campagnes ; les paysans qui ont souvent plus de terre qu'ils n'en peuvent cultiver ne désirent pas acquérir des terrains éloignés du centre de leur exploitation. Caziot a vu le cas de terrains dont la valeur était ainsi devenue nulle ; ils étaient comptés comme appoint pour un prix infime ¹.

Donc la valeur n'est pas la conséquence d'une qualité intrinsèque possédée par les choses, car si cela était, pourquoi ces terrains en seraient-ils privés ² ?

L'importance d'une propriété peut influencer sur sa valeur vénale. Les grandes propriétés non morcelables, ne trouvent que peu d'acquéreurs éventuels et ceux-ci peuvent s'entendre entre eux pour ne pas dépasser un certain prix.

Au contraire, une petite propriété rencontre beaucoup plus d'amateurs ; le taux de capitalisation peut varier du simple au double suivant qu'il s'agit d'une parcelle de terre ou d'une ferme non morcelable.

Enfin, et c'est le point le plus intéressant, la valeur d'un domaine rural varie, toutes choses égales, suivant la région où il est situé ; avant la guerre, la même propriété aurait coûté quatre fois plus cher en Bretagne et en Flandre, qu'en Gascogne ³.

En effet, en Gascogne, les villages étaient délaissés, les terres restaient en friche, les offres de terre étaient plus nombreuses que les demandes ; au contraire, en Bretagne et dans les Flandres, le paysan restait attaché au sol et loin d'abandonner la culture, recherchait les occasions qui se présentaient à lui pour agrandir son domaine ⁴.

Ceci prouve bien l'impossibilité d'expliquer la valeur autrement que par la rareté (offre) et l'utilité (demande) combinées puisque l'on voit au même moment deux biens présentant les mêmes qualités intrinsèques avoir des valeurs essentiellement dissemblables par suite de la différence existant entre l'offre et la demande dont chacun d'eux est l'objet.

1. *Op. cit.*, p. 179.

2. Henri Diebold, *Les relations de la valeur vénale et de la valeur locative avant et après la guerre*, thèse, 1930, p. 41.

3. Pierre Caziot, *La valeur de la terre en France*, Paris 1914, p. 318.

4. Henri Diebold, *op. cit.*, p. 43.

Lorsque l'on veut obtenir la valeur vénale d'un domaine en capitalisant le revenu que l'on peut en tirer, il convient donc de tenir compte de la région où il se trouve situé.

Ajoutons que ce revenu doit comprendre non seulement le prix du fermage mais également le prix de location du droit de chasse, car dans certaines contrées, le montant n'en est pas négligeable.

* * *

Lorsque l'on évalue une propriété d'après la valeur moyenne à l'hectare des différentes pièces de terre qui la composent, il y a lieu d'estimer également les bâtiments qui y sont situés.

Ceux-ci rendent, à peu près, les mêmes services aux cultivateurs, qu'ils soient neufs ou très âgés ; c'est ce qui explique que leur valeur vénale soit très loin d'atteindre leur coût de reproduction, déduction faite d'un coefficient de vétusté : le propriétaire a plus d'intérêt à entretenir les bâtiments qu'à en construire de nouveaux.

Les maisons de maître, situées sur des domaines ruraux se vendent également très mal ; il arrive constamment ¹, qu'on évalue 15 à 30.000 fr. des maisons de maître annexes de propriétés rurales, bien qu'elles aient coûté à construire 50 à 60.000 fr. et qu'elles coûteraient 150 à 200.000 fr. s'il fallait les reconstruire maintenant ².

Quant aux châteaux, leur valeur vénale, qui a toujours été très basse, est plus petite que jamais depuis la crise économique. Plus l'édifice est important, moindre est sa valeur, à cause des frais élevés que son entretien comporte. Ainsi l'entretien du château de Chambord absorbe la totalité des revenus du domaine, qui mesure, cependant 5.000 ha.

Souvent la valeur d'un château est nulle ou même négative, c'est-à-dire qu'un domaine similaire, ne comportant de château, se vendrait mieux.

1. Pierre Caziot, *Expertises rurales et forestières*, 2^e édit., Paris, 1924, p. 129.

2. Le niveau des prix est sensiblement le même en 1936 qu'en 1924.

* * *

La valeur vénale des immeubles dépend de la situation économique générale, et plus spécialement, en ce qui concerne les immeubles ruraux, de la situation de l'agriculture.

C'est pourquoi on obtient une indication intéressante sur la valeur d'un immeuble, en capitalisant son revenu ; le taux de capitalisation comme l'importance de ce revenu est la résultante des facteurs économiques généraux.

Mais, en outre, pour fixer la valeur vénale d'un immeuble déterminé, il faut étudier avec soins tous les détails de sa situation matérielle, juridique, économique et même morale. Seule une connaissance parfaite des biens à estimer, et une certaine intuition permettent d'aboutir à un résultat satisfaisant.

CHAPITRE IV

VALEUR VÉNALE DES FONDS DE COMMERCE ET DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES OU COMMERCIALES

Valeur vénale et « valeur intrinsèque ». — Méthodes mathématiques d'évaluation. — Détermination du bénéfice net devant servir de base au calcul. — Méthodes directes : méthode de Retail ; méthode de Leake ; — Méthodes indirectes : méthode de Schmalenbach ; méthode de Goederke ; méthode de Gref ; méthode d'Axel. — Applications de ces méthodes. — Critiques qui ont été adressées à leur encontre. — La méthode empirique. — Sa supériorité. — Quand cesse-t-elle d'être applicable. — L'évaluation des affaires très importantes.

On sait qu'un fonds de commerce est constitué par l'ensemble des éléments composant une entreprise industrielle ou commerciale ; il comprend des éléments corporels, ou, si l'on préfère matériels : installation, matériel, marchandises, immeubles même et des éléments incorporels : droit au bail, clientèle, achalandage, enseigne, marques de fabriques, brevets.

Evaluer un fonds de commerce, c'est avant tout évaluer ses éléments incorporels ; ce sont eux qui en constituent généralement la partie caractéristique et essentielle ; néanmoins, nous avons vu (p. 97) que la valeur des immobilisations était en relation étroite avec la marche de l'affaire dont ils dépendent.

L'estimation des fonds de commerce est à l'ordre du jour depuis que la loi du 29 juin 1935 en son article 9 permet à l'acquéreur d'un fonds de commerce de demander la réduction

de son prix lorsqu'il a été lésé de plus de 33 % sur la valeur des éléments incorporels. Ceci ne veut pas dire que toutes les difficultés soulevées par cette estimation aient été tranchées, bien au contraire.

*
* * *

Evaluer un fonds de commerce, c'est rechercher sa valeur vénale, c'est-à-dire la somme d'argent qui en constitue l'équivalent d'après la situation économique du moment, de telle sorte que l'on puisse remplacer, dans un patrimoine le fonds de commerce considéré, par son prix de vente (ou vice-versa) sans que l'importance de ce patrimoine en soit modifiée, sous réserve des frais de l'opération qui constituent toujours une perte sèche pour les parties.

Il importe tout de suite de remarquer que ce point de vue n'est pas celui de l'ouvrage le plus récent paru sur cette question : *Comment évaluer les fonds de commerce et les entreprises industrielles*¹.

Fain a recherché la valeur « intrinsèque » des entreprises, abstraction faite des fluctuations de l'offre et de la demande.

D'après lui par exemple, le « rush » qui s'est produit après la guerre sur les fonds d'alimentation n'a pas modifié leur valeur intrinsèque : « si des acheteurs, écrit-il², ont voulu à tout prix acquérir un fonds d'alimentation, sans se soucier de savoir si les bénéfices futurs qu'ils en retireraient seraient proportionnés au prix demandé, ils ont simplement manifesté par là leur méconnaissance des affaires, mais ils n'ont rien prouvé pour ou contre la notion de valeur théorique du fonds ».

Son but est de trouver le prix maximum qu'un acheteur doit consentir « compte tenu des avantages qu'il espère retirer de son acquisition des risques encourus et de la situation du marché des fonds ».

Cette recherche ne paraît pas présenter un très grand intérêt ; en effet, il peut se faire que la valeur théorique ainsi

1. Par Bertrand Fain, Victor Faure et Robert Pinoteau, Paris, 1935.

2. P. 26.

trouvée soit supérieure au prix moyen des fonds de la nature de celui dont on envisage l'acquisition ; or, si le prix de vente réellement stipulé est plus élevé que ce prix moyen, l'acheteur n'en aura pas moins été lésé.

Supposons, en effet, un commerce dont les acheteurs s'écartent, par exemple, à cause de la déconsidération qui s'attache à son exercice ; si un acheteur paie un de ces fonds un prix égal à sa valeur théorique, n'aura-t-il pas été lésé ?

Et si le prix demandé est supérieur à la valeur théorique, l'acheteur devra-t-il, comme l'y engage Fain, s'abstenir de traiter et créer un nouveau fonds ?

Mais c'est tout d'abord méconnaître ce fait qu'il y a beaucoup de gens ayant, ou croyant avoir les aptitudes nécessaires pour gérer une affaire existante, mais qu'il y en a fort peu qui possèdent assez d'initiative, assez d'énergie, assez de décision, pour créer une nouvelle entreprise.

C'est également ne pas tenir compte de ce que le prix d'acquisition des fonds est rarement payé intégralement comptant ; presque toujours la majeure partie en est payée en cinq ans, en dix ans, parfois même davantage.

L'acheteur espère payer ce solde de prix avec les bénéfices qu'il va réaliser.

Fain tient le raisonnement suivant : « Quand le prix d'un fonds est par exemple de 500.000 fr. et qu'il est possible de créer un fonds similaire pour 350.000 fr. l'acheteur n'a pas intérêt à traiter », mais si cet acheteur ne possède que 150.000 fr. trouvera-t-il les concours financiers nécessaires pour entreprendre cet essai aventureux qu'est la création d'une affaire ?

Si, au contraire, il fait l'acquisition du fonds qui lui est proposé, il pourra prélever, sur les bénéfices annuels, une certaine somme pour amortir son prix, et sans risque, sans souci, — tout au moins, l'espère-t-il, — il se constituera un capital beaucoup plus important que celui qu'il possédait primitivement.

Fain croit qu'en achetant un fonds dont le prix serait calculé d'après la valeur théorique de l'entreprise, l'acquéreur se trouverait à l'abri de la ruine qui a frappé tant de commerçants ayant acheté un fonds de commerce avant la

crise économique et qui se trouvent actuellement dans l'impossibilité d'en payer le prix.

Mais cette carence de nombreux acheteurs vient de ce que la partie de leur prix payable à terme était trop élevée par rapport à la partie versée comptant et de ce que des circonstances économiques imprévisibles ont entraîné une baisse rapide et profonde de leurs bénéfices.

Il ne suffit pas de conseiller aux acquéreurs d'acheter le fonds qu'ils convoitent un prix raisonnable ; il faut encore et surtout que le prix à payer ne dépasse pas outre mesure leurs disponibilités, s'ils ne veulent pas faire une opération dangereuse et aléatoire.

Enfin la valeur théorique d'un fonds ne peut être soumise à aucune vérification ; chacun peut la fixer à son gré ; au contraire, si sa détermination est difficile, la valeur vénale correspond au moins à un phénomène ayant une existence objective.

Malgré ces réserves nous aurons fréquemment l'occasion de nous référer à l'ouvrage de Fain qui constitue un résumé très complet de ce qui a été écrit au sujet de l'estimation des fonds de commerce.

Ajoutons que lorsque l'on cherche à évaluer un fonds de commerce, il ne faut nullement se préoccuper du prix qu'il atteindrait s'il était mis en adjudication aux enchères publiques : les fonds vendus de cette façon ne trouvent généralement acquéreur qu'à un prix dérisoire ; il manque en effet ces relations personnelles entre vendeur et acheteur, nécessaires pour inspirer confiance à ce dernier.

*
* *

Tout le monde est d'accord sur un point : c'est que la valeur d'un fonds est déterminée par les bénéfices que l'acquéreur espère réaliser dans l'avenir.

Mais les divergences se manifestent lorsqu'il s'agit de fixer le montant des bénéfices futurs probables et le rapport existant entre eux et la valeur vénale du fonds.

*
* *

Les méthodes préconisées pour l'évaluation des fonds de commerce sont mathématiques ou empiriques.

I. Méthodes mathématiques

Le principe des méthodes mathématiques est généralement le même ; il s'agit de calculer la valeur actuelle d'une série d'annuités constituées par les bénéfices qui seront vraisemblablement donnés par le fonds.

Le montant espéré des bénéfices futurs dépend avant tout de l'importance des bénéfices nets obtenus par l'exploitant pendant les années précédant la vente ou l'estimation ; il convient donc au préalable d'en calculer le montant.

Pour cela, on ne peut se baser sur les bilans dressés par le commerçant, car, en supposant même sa comptabilité sincère (la recherche de la fraude en cette matière est du domaine de l'expertise comptable), certaines rectifications doivent souvent être opérées pour obtenir le bénéfice net, abstraction faite de certaines recettes dont le retour est improbable, ou qui sont propres à la personne même de l'exploitant ¹.

C'est ainsi qu'il faut déduire du bénéfice, des recettes temporaires, par exemple dues à l'ouverture d'une exposition ; ou les revenus de valeurs mobilières qui seraient conservées par le vendeur en cas de cession ; ou le loyer des lieux dont l'exploitant se trouve être propriétaire, sans que pourtant l'immeuble soit un des éléments du fonds de commerce.

Il faut également en déduire le montant des amortissements qui n'ont pas été régulièrement opérés ; et si des amortissements excessifs avaient été faits, tout ce qui dépasse les amortissements normaux devrait être réintégré dans le bénéfice.

1. Léon Retail, *L'expertise judiciaire en matière de fonds de commerce et de propriété commerciale*, 2^e édit., Paris, 1929, p. 45 et suiv.

On doit également ajouter au bénéfice net certaines dépenses qui ne sont pas occasionnées par l'exploitation du fonds et qui ont été néanmoins portées en comptabilité.

Par exemple les dépenses faites par le commerçant pour une voiture automobile qui n'est pas utilisée par les besoins de l'affaire.

Une question délicate se pose pour l'intérêt des capitaux que l'exploitant doit investir dans son entreprise à titre de fonds de roulement.

Certainement il n'y a pas à tenir compte des charges financières exceptionnelles qu'une entreprise peut avoir à supporter ; si son propriétaire, ayant fait de mauvaises affaires, a dû emprunter à un taux élevé d'intérêt une somme nécessaire pour la renflouer, ces intérêts ne doivent pas être déduits du bénéfice annuel, puisqu'en cas de vente l'acheteur n'aura pas à les supporter.

Au contraire il semble normal de déduire du bénéfice l'intérêt des sommes que l'exploitant doit nécessairement placer dans son entreprise comme fonds de roulement.

Economiquement, cette solution est certaine ; l'intérêt du capital vient en déduction du profit de l'entrepreneur ; en pratique, il est généralement d'usage de passer par profits et pertes le montant des intérêts des sommes versées en compte courant dans l'affaire par son propriétaire pour alimenter sa trésorerie. Rationnellement il semble logique d'opérer cette déduction ; si le propriétaire d'un fonds de commerce n'avait pas besoin d'utiliser une certaine somme dans son fonds, il pourrait en retirer un intérêt qui accroîtrait d'autant son bénéfice ; entre deux fonds donnant le même revenu, mais dont l'un nécessite l'investissement d'une somme importante pour les besoins de sa trésorerie, n'est-il pas naturel qu'un acheteur paie plus cher le fonds pour lequel un moindre capital circulant est requis.

Une question analogue se pose au sujet du salaire que le propriétaire du fonds pourrait gagner s'il était gérant ou directeur d'une affaire analogue ; faut-il le déduire du bénéfice ainsi que le préconise Retail ¹.

1. *Op. cit.*, p. 51.

Cette déduction se comprendrait, puisqu'il n'y a intérêt à acheter un fonds que dans la mesure où le revenu que son propriétaire en tire, dépasse le salaire qu'il pourrait gagner en effectuant un travail analogue à celui qu'il fournit dans le fonds.

Mais pratiquement il serait en général bien difficile de fixer le montant de ce salaire ; les situations de gérant ou de directeur sont rares, et tel qui a les moyens d'acquérir un fonds de commerce, serait dans l'impossibilité de trouver l'une de ces situations.

Enfin, il arrive souvent qu'un commerçant ne gagne pas beaucoup plus que s'il était salarié, mais il a l'avantage d'avoir une position plus stable et surtout d'être à son compte avec toutes les satisfactions morales que cela comporte : indépendance, sentiment de supériorité sociale, etc.

Quant aux participations dans les bénéfices allouées à des employés, il convient de les déduire du bénéfice net toutes les fois qu'elles constituent pour ces intéressés un supplément de salaires et non une véritable association de fait ; le successeur, s'il veut conserver son personnel, devra, en effet, lui faire les mêmes avantages que son prédécesseur.

Pour apprécier l'importance des bénéfices que l'on peut espérer retirer d'un fonds, la connaissance du montant des bénéfices passés n'est pas suffisante.

Il faut également rechercher si le bénéfice est en progression ou en dégression constantes, ou si un événement futur ne va pas avoir une répercussion sur la marche de l'affaire (par exemple : l'ouverture ou la fermeture d'un magasin de détail, le déplacement d'une station d'autobus, etc.).

Les différentes méthodes d'évaluation tiennent généralement compte de ces diverses circonstances pour fixer la valeur d'un fonds.

Les méthodes mathématiques se divisent en méthodes directes et méthodes indirectes ; les premières recherchent directement la valeur des éléments incorporels d'un fonds de commerce en partant des bénéfices réalisés ; on ajoute ensuite la valeur des marchandises et celle des immobilisations.

Les méthodes indirectes, au contraire, recherchent la

valeur totale de l'entreprise et font ensuite la ventilation entre la valeur qu'il faut attribuer aux éléments incorporels et celle qui s'applique aux éléments corporels.

a. *Méthodes directes.* — Il existe un grand nombre de ces méthodes qui sont examinées en détail dans l'ouvrage de Fain précité ; cet auteur déclare d'ailleurs que le choix d'une équation est la moindre tâche de l'évaluateur¹.

Pourtant en partant des mêmes données (achat d'une entreprise dans laquelle les capitaux investis s'élèvent à 230.000 fr. et dont les revenus nets sont de 45.000 fr. ; taux de l'intérêt 5 %) Fain arrive suivant le mode de calcul employé aux résultats suivants :

Méthode de Leake	54.000
Méthode de Manfred Berliner	74.000
Méthode de Retail (en supposant un commerce pour lequel l'emplacement a une importance primordiale et l'existence d'un bail de 9 ans) ..	106.600
Méthode de Gustave Muller	185.000
Méthode d'Auler	209.375
Méthode de Friedlander	223.000
Méthode de Retail (si l'on envisage une entreprise à durée illimitée)	300.000

Les différences de résultats auxquelles aboutissent des méthodes basées sur le même principe font, au premier examen, singulièrement douter de l'exactitude de ce principe ; en d'autres domaines, en astronomie par exemple, il arrive que l'on peut choisir pour résoudre un problème entre différents modes de calcul, mais si les résultats obtenus varient dans la proportion de 1 à 6 on en conclut ou bien que certaines méthodes employées sont radicalement fausses, ou bien que le problème est en l'état, sans solution certaine.

En la circonstance, nous croyons que les méthodes préconisées pour l'évaluation des fonds de commerce présentent toutes le même défaut ; elles ne tiennent pas compte de ce que la valeur vénale d'une chose est déterminée sous un régime de liberté économique² par l'ensemble de la conjonc-

1. *Op. cit.*, p. 98.

2. Qui reste encore, en principe, celui sous lequel nous vivons.

ture économique à un moment donné, et que les divers éléments de cette conjoncture varient sans cesse, en importance relative les uns par rapport aux autres.

Enfin ces méthodes sont généralement établies d'après des principes abstraits, théoriques, qui souvent, pour une raison ou une autre ne sont pas en harmonie avec la mouvante réalité.

Examinons l'une des meilleures de ces méthodes, parce que simple, claire, et d'un maniement facile, celle de Retail.

La règle essentielle, par lui formulée ¹, est la suivante :

« Lorsqu'un fonds de commerce, dont le bénéfice annuel moyen est a fr. et pour lequel le nombre d'années de bail restant à courir est n , est vendu à un cessionnaire, ce dernier devient acquéreur parce qu'il espère dans l'avenir retirer du fonds les mêmes avantages que son cédant dans le passé, c'est-à-dire qu'il présume pouvoir gagner au moins un bénéfice de a fr., pendant les n années de bail restant à courir ; or, la valeur actuelle de ces bénéfices éventuels de a fr., pendant n années est une grandeur mesurable que nous pouvons calculer en appliquant la formule... permettant de connaître la valeur actuelle d'une série d'annuités de a fr. soit » :

$$E = \frac{a}{t} (1 - U^{-n})$$

t étant le taux de l'intérêt et U représentant l'expression $(1+t)$.

Mais, ajoute Retail, il est bien évident que l'acquéreur ne peut payer au cédant une somme équivalente aux bénéfices qu'il espère retirer du fonds, car s'il le faisait, l'opération ne présenterait pour lui que des risques et aucun avantage ; il est donc naturel de partager la valeur actuelle des bénéfices espérés entre les deux cocontractants et ceux-ci paraissant avoir des droits égaux, il convient d'effectuer ce partage par moitié.

La valeur V d'un fonds de commerce s'établit en conséquence comme suit :

$$V = \frac{a}{2t} (1 - U^{-n})$$

En procédant à une étude algébrique de cette formule,

1. *Op. cit.*, p. 30.

on aboutit aux constatations suivantes : V est proportionnelle à a c'est dire que la valeur est proportionnelle à l'importance des bénéfices, ce qui est exact. Si les bénéfices sont nuls, la valeur est nulle.

Les variations de t ont pour conséquence une variation en sens inverse de V : lorsque le taux de l'intérêt baisse, le taux de capitalisation monte et vice-versa.

Plus critiquable et plus critiquée¹ est l'influence de n , durée du bail, sur la valeur du fonds.

Nous rappelons que la durée du bail n'est prise en considération que s'il s'agit d'un commerce pour lequel l'emplacement est « essentiel : par exemple un commerce de café, restaurant, boucherie, épicerie, bijouterie, hôtel, etc. »². Quand le fonds peut se transporter facilement d'un local à un autre, on considère l'exploitation comme devant être perpétuelle.

Ainsi Retail considère que, pour un taux d'intérêt de 6 %, le coefficient de valeur théorique d'un fonds de commerce est de 2,10 si le bail a une durée de 5 ans, de 3,68 s'il a une durée de 10 ans, de 4,85 s'il a une durée de 15 ans, de 8,33 s'il est perpétuel (par exemple, si l'immeuble, où l'affaire est exploitée, est vendu en même temps que le fonds).

Mais l'examen des faits prouve que la valeur des fonds ne varie nullement dans de telles proportions ; du reste, rationnellement il serait inconcevable que les rapports existant — toutes autres choses égales — entre la valeur d'un fonds et la durée du bail soient les mêmes en tous temps, en tous lieux, et pour tous les commerces.

Suivant les villes et les époques, les locaux commerciaux peuvent être abondants ou rares ; quand, à un moment et en un endroit donnés, les boutiques sont âprement disputées par une foule d'amateurs, la durée du bail devient, pour l'acquéreur d'un fonds de commerce, un élément essentiel.

Au contraire quand il existe un grand nombre de locaux, et même d'emplacements vacants, l'acquéreur d'un fonds attache moins d'importance au temps restant à courir jusqu'à l'expiration du bail.

1. Pierre Bercot, *La cession des fonds de commerce au point de vue économique*, thèse, Paris-Rodez, 1933, p. 105.

2. *Op. cit.*, p. 19.

Une loi comme celle du 30 juin 1926 devait avoir nécessairement une répercussion sur le rapport existant entre la durée du bail et la valeur du fonds. Et on demeure surpris de ce que Retail n'ait pas modifié sa formule postérieurement à la promulgation de la loi ; en effet, le locataire commerçant auquel le renouvellement de son bail est refusé, a droit à une indemnité égale au préjudice que lui cause le non renouvellement. La durée du bail a donc moins d'importance pour lui qu'antérieurement à la promulgation de cette loi.

Retail indique lui-même qu'un commerçant, ayant été titulaire d'un bail égal ou supérieur à 9 ans, peut prétendre à un renouvellement de bail pour 9 années, et qu'en cas de refus du propriétaire, il a droit à une indemnité égale à la valeur d'un fonds de commerce dont la durée d'exploitation aurait dû être de 9 ans ¹.

Supposons un fonds rapportant 100.000 fr. net, et exploité dans des lieux donnés à bail pour plus de 9 ans, mais plaçons-nous à une époque où il ne reste plus à courir que 3 ans de bail ; si le fonds est vendu, ce sera d'après la formule de Retail au prix de 133.000 fr., le taux courant de l'intérêt étant de 6 % ; or, au bout de 3 ans l'acquéreur a droit au renouvellement du bail et si le propriétaire le lui refuse, il lui sera attribué, toujours d'après Retail, une indemnité de 340.000 fr. ; comment ces deux solutions sont-elles conciliables ?

Il semble au contraire qu'un acquéreur de fonds de commerce, doit être disposé à verser plus de 133.000 fr. pour acheter un fonds, sachant que, si le bail de trois ans qui lui est cédé n'est pas renouvelé, il a les plus grandes chances de toucher une somme deux fois et demi supérieure.

D'un autre côté, il est arbitraire et inexact, de classer les fonds en deux catégories : celle pour laquelle l'emplacement a une importance capitale, et celle pour laquelle l'emplacement est indifférent ; il y a toute une série de situations intermédiaires.

Prenons le cas d'un restaurant : il y a des restaurants

1. *Op. cit.*, p. 116.

pour lesquels le moindre déplacement entraînerait une disparition complète de la clientèle : c'est par exemple un restaurant qui se trouve devant une gare, ou dans un site pittoresque où l'espace est très limité ; dans ces hypothèses, la durée du bail a une importance considérable.

Au contraire s'agissant d'un restaurant réputé dans toute la ville pour sa bonne cuisine, un changement de local peut n'entraîner aucune baisse de recette, ou même provoquer une augmentation du chiffre d'affaires, si le nouveau local est mieux situé que l'ancien.

Entre ces deux hypothèses extrêmes, on peut envisager le cas d'un restaurant de quartier ayant une clientèle fidèle qui en grande partie le suivra si son emplacement est changé ; cependant en ce cas il se produirait néanmoins une certaine baisse des recettes.

En résumé, si l'on examine la formule de Retail à la lumière de la seule raison, il apparaît que, malgré ses mérites, elle ne saurait permettre de déterminer, en tous temps, en tous lieux et pour toutes les exploitations, la valeur des fonds de commerce. L'examen des faits, ainsi que nous le verrons, ne fait que confirmer l'impossibilité d'obtenir par cette méthode des résultats conformes à la réalité.

*
* * *

La méthode de Leake¹ diffère de celle de Retail en ce qu'elle ne suppose pas constantes les annuités dont on calcule la valeur actuelle ; Leake estime que la clientèle cédée à l'acquéreur d'un fonds de commerce est destinée à disparaître plus ou moins rapidement ; constamment des clients quittent l'établissement et sont remplacés, au fur et à mesure, par d'autres clients : ceux-ci ont été amenés au fonds grâce au travail et aux efforts de l'acquéreur ; si le chiffre des bénéfices escomptés pour la première année par l'acquéreur est de 100, il doit être fixé à 95 pour la seconde année, à 90 pour la troisième année, etc.

1. Préconisée par Fain, *op. cit.*

La valeur d'une entreprise, considérée comme perpétuelle, qui serait évaluée 300.000 fr. par la méthode de Retail n'est plus estimée que 60.000 fr. environ par la méthode de Leake.

Les mêmes objections faites à la méthode de Retail peuvent être adressées à celle de Leake ; celle-ci ne tient compte ni de la nature du commerce, ni des circonstances du moment, sauf bien entendu du taux de l'intérêt.

Ce sont là des vues purement théoriques, qui peuvent parfois se trouver justes, mais qu'il serait singulièrement dangereux d'appliquer indistinctement à toutes les hypothèses qui peuvent se présenter.

*
* *

b. *Méthodes indirectes.* — Ces méthodes cherchent à calculer la valeur globale d'une entreprise, et à déterminer ensuite la part qu'il convient d'attribuer à chacun des éléments.

Dans la méthode de Schmalenbach¹, on commence par capitaliser le revenu de l'entreprise pour obtenir sa valeur théorique maxima ; soit par exemple une entreprise rapportant 300.000 fr. par an de bénéfice net moyen ; en capitalisant ce revenu sur la base de 10 % comme le fait cet auteur on obtient la somme de 3.000.000 fr.. On déduit ensuite la valeur des éléments incorporels ; si ceux-ci ont une valeur de remplacement de 2.300.000 fr., on estime que cette somme constitue leur valeur d'exploitation ; il reste un excédent de 700.000 fr. provenant de la bonne organisation de l'affaire, de l'existence d'une clientèle, etc.

Faut-il en conclure que la valeur des éléments incorporels est de 700.000 fr. ?

Schmalenbach ne le pense pas, car en dépensant une partie de cette somme, il serait possible de monter une entreprise similaire ; il propose donc d'évaluer les éléments incorporels du fonds à la moitié de cet excédent, soit à 350.000 fr.

La méthode de Goederke est une variante de la pré-

1. Schmalenbach, *Finanzierungen*, Leipzig, 1932, cité par Fain, *op. cit.*, p. 78.

cédente : au lieu de capitaliser le revenu de l'entreprise, comme si sa durée était sans limite, on capitalise un nombre d'annuités variable suivant les circonstances ; ceci donne plus de souplesse à ce mode de calcul.

Deux critiques ont été faites à ces méthodes : tout d'abord, a-t-on fait observer, elles consistent à faire la moyenne arithmétique entre la valeur globale de l'entreprise, et la valeur des éléments corporels qui sont des grandeurs de natures différentes, entre lesquelles il serait illogique d'opérer une moyenne ; mais si pratiquement le résultat était exact, cela justifierait suffisamment ce mode de calcul.

Plus grave est l'objection suivante : si les immobilisations comme c'est le cas très généralement ont été portées au bilan pour une somme inférieure à leur valeur de remplacement on ne peut, à la fois les céder, à leur valeur vénale et compter en comptabilité l'amortissement porté au bilan. Il faut, de toute nécessité, déduire du revenu une somme représentant l'amortissement de cette plus-value des immobilisations ce que ne fait pas la méthode de Schmalenbach, ni celle de Goederke.

La méthode d'Auler et celle de Gref prétendent remédier à ce non-amortissement.

Dans la méthode de Gref, on considère la différence entre la valeur de capitalisation et la valeur des immobilisations telle qu'elle figure au bilan comme constituant une plus-value qu'il convient d'amortir en un certain nombre d'années. On tient compte, également, par ce procédé, de la nécessité où se trouve l'acheteur d'amortir en un certain nombre d'années le prix d'achat de son fonds, Supposons que, dans l'exemple précité, les éléments corporels, dont la valeur de remplacement était de 2.300.000 fr. aient été portés au bilan pour 1.760.000 fr.

Si l'on admet que la plus-value doit être amortie en 10 ans, l'amortissement annuel sera de :

$$\frac{10}{100} (v - 1.760.000)$$

v étant la valeur vénale de l'entreprise cherchée.

La valeur globale de cet amortissement, qui va s'échelonner sur 10 ans est de :

$$\frac{\frac{10}{100} (v - 1.760.000)}{0,10} \left(\frac{1}{1 - 1,10^{10}} \right)$$

La valeur de l'entreprise sera donc égale à la valeur théorique obtenue en capitalisant son revenu net, soit, si ce revenu est de 300.000 fr. et le taux de capitalisation 10 % : 3.000.000 et en soustrayant la valeur de l'amortissement supplémentaire qu'il a été jugé nécessaire de pratiquer

$$V = \frac{300.000}{0,10} - \frac{\frac{10}{100} (V - 1.760.000)}{0,10} \left(\frac{1}{1 - 1,10^{10}} \right) = 2.528.000$$

La conséquence en serait que, si la valeur des immobilisations avait été portée au bilan pour leur valeur de remplacement, la valeur du fonds serait de 2.730.000 fr. La différence avec la valeur globale de capitalisation, soit 270.000 fr., représenterait donc uniquement la somme qu'il convient de déduire de cette valeur théorique de capitalisation pour tenir compte des risques de concurrence ou de baisse des affaires, courus par l'acquéreur du fonds.

La méthode d'Axer¹ qui constitue une synthèse de plusieurs autres méthodes, est bien plus compliquée encore ; il convient, pour pouvoir l'appliquer, de déterminer quatre coefficients :

deux coefficients fractionnaires *a* et *b*, dont la somme est égale à 1, indiquant dans quelle proportion la valeur de capitalisation et la valeur de remplacement contribuent à constituer la valeur de l'entreprise, un coefficient *f* proportionnel à la valeur technique des éléments corporels, un coefficient *g* qui varie suivant que les perspectives d'avenir paraissent favorables ou défavorables².

Il paraît plus simple, après avoir obtenu un résultat suivant une autre méthode, d'augmenter ou de diminuer ce résultat suivant les perspectives d'avenir de l'affaire et la composition de l'outillage par rapport à la technique généralement utilisée à l'époque de l'estimation.

1. E. Axer, *Der Verkaufswert industrieller unternehmungen*, Berlin, 1932, cité par Fain.

2. Fain, *op. cit.*, p. 86.

Telles sont les principales méthodes mathématiques d'évaluation actuellement préconisées. Avant de passer à leur critique, et à l'examen des méthodes dites empiriques, il convient de remarquer que leur application présente une certaine souplesse qui permet dans une certaine mesure de les adapter à la diversité des hypothèses que la pratique peut rencontrer.

Dans les systèmes qui considèrent comme limité le nombre d'annuités pendant lesquelles l'acquéreur peut escompter un bénéfice provenant directement du fonds de commerce considéré, il est possible de faire varier le nombre de ces annuités suivant la nature du commerce et les circonstances.

D'autre part et dans toutes les méthodes, il y a lieu de choisir un taux de capitalisation ; comme taux de base on prend soit le taux d'escompte de la Banque de France, comme le préconise Retail¹, soit le taux auquel se capitalisent les valeurs françaises à revenus fixes, cotées en bourse² : on peut majorer ce taux de base suivant le risque plus ou moins grand couru par l'acquéreur.

Fain propose les chiffres suivants³ :

a) cas où le travail et le mérite personnels jouent un rôle presque exclusif pour retenir la clientèle acquise :

taux de base + 1 % ;

b) cas où, bien que les capitaux investis dans l'affaire ne soient pas négligeables, l'habileté et l'activité professionnelle de l'acheteur exercent une influence prépondérante :

taux de base + 2 % ;

c) cas des entreprises commerciales financières où une capacité professionnelle normale nécessaire pour satisfaire la clientèle, a pour support des immobilisations et un fonds de roulement relativement considérables, soumis aux aléas inévitables des affaires :

taux de base + 5 % ;

d) cas des entreprises de la catégorie précédente, qui s'avèrent particulièrement stables, notamment des entreprises anciennes où l'on ne constate ni fléchissement, ni fluctuations brutales :

taux de base + 3 % ;

1. *Op. cit.*, p. 72.

2. Fain, *op. cit.*, p. 134.

3. *Op. cit.*, p. 148.

e) cas des entreprises appartenant également à la même catégorie, mais soumises à des aléas (concurrence, mode, crises etc.) particulièrement élevés :

taux de base + 7 %;

f) cas de capitalisation de bénéfices supputés, à retirer d'une entreprise en formation ou de création récente, d'un brevet inédit, d'une idée nouvelle :

taux de base + 15 %.

*
* *

De nombreuses critiques ont été faites contre les méthodes mathématiques en général, et contre la plupart d'entre elles en particulier ; nous avons déjà eu l'occasion d'examiner quelques unes de ces objections.

Certaines autres¹ sont tout à fait mal fondées, et ne méritent même pas un examen approfondi : ainsi, on a objecté que le successeur étant moins capable que son cédant, peut réaliser moins de bénéfices ; mais ceci n'a aucune influence sur la vente au moment où elle est conclue.

L'objection la plus sérieuse, que l'on peut formuler à l'encontre des méthodes mathématiques d'évaluation, c'est que leur résultat ne correspond nullement à la réalité ; elles ne permettent pas de déterminer la valeur vénale d'un fonds de commerce.

Cette valeur, qui est la seule, à notre point de vue, à mériter la qualification de « réelle » varie, à revenu égal, et alors que le taux d'intérêt reste le même, suivant que l'on se trouve dans une période de prospérité et d'essor économique, ou au contraire, dans une période de pessimisme et de dépression.

Par exemple, entre 1919 et 1922 il y eut une époque d'extension de toutes les affaires existantes ; non seulement les bénéfices étaient en progression constante, mais cette progression semblait devoir continuer indéfiniment dans l'avenir. En outre, un grand nombre d'hommes se trouvaient sans situation, venant d'être démobilisés et étaient disposés à acheter une affaire. Les fonds de commerce

1. Rapportées par Fain, *op. cit.*

prirent une plus-value qui, certainement, ne correspondait pas à celle que l'on aurait obtenue en calculant la valeur des fonds au début et à la fin de cette période à l'aide d'une méthode mathématique.

Cette hausse a été notamment constatée par une enquête du Ministère des Finances dont le Ministre a donné connaissance à la Chambre des Députés, à l'occasion de la discussion d'un article de la loi de finances, prévoyant une imposition spéciale de ces plus-values¹.

Le Ministre des Finances. — « ... J'ai fait une enquête qui, je vous en donne l'assurance, a été menée sans aucune espèce de parti pris. Nous avons pris dans Paris, un certain nombre de rues, au hasard et nous avons cherché quelles étaient les mutations de fonds de commerce qui s'y étaient produites.

« Je vais vous faire part, très simplement, de mes constatations. Pour ne pas tomber sous le coup de l'objection qui m'a été adressée à savoir que les plus-values étaient constituées en réalité, par la dévalorisation du franc, je n'ai pas voulu faire entrer en ligne de compte les valeurs d'avant-guerre et j'ai pris comme point de départ de mes chiffres, l'année 1919, c'est-à-dire celle au cours de laquelle nous avons constaté la hausse de la livre qui est montée jusqu'à 67 fr. et les prix, notamment les prix de gros, ont atteint le maximum.

« Donc, en ce qui concerne la dévalorisation du franc, pour employer le terme à la mode, je me suis placé dans des conditions qui éliminent les effets et qui permettent une comparaison rigoureuse.

« Je vois par exemple, un café acheté le 26 décembre 1919, 75.000 fr., cédé 370.000 fr. le 1^{er} février 1921, cédé une seconde fois 900.000 fr. le 20 décembre 1922. Je vois un autre établissement cédé le 30 juin 1921, 95.000 fr. ; le 25 septembre 1922, 100.000 fr. ; le 3 octobre 1922, 250.000 fr.

« En voici un autre cédé le 1^{er} avril 1919, 200.000 fr., le 1^{er} octobre 1919, 300.000 fr., le 1^{er} octobre 1920, 800.000 fr. (*exclamations à l'extrême gauche* : « Ces gens là devraient être en prison »).

« Le Ministre des Finances. — Un autre établissement a été cédé le 1^{er} avril 1919, 61.000 fr., le 8 juillet 1920, 138.000 fr., le 21 novembre 1920 : 165.000 fr.

« Un autre, je cite encore celui-là...

M. Pierre Joly. — « Ils sont tous comme cela ».

Le Ministre des Finances. — « ... a été cédé le 10 décembre 1919 :

1. *Journal Officiel*, Chambre des Députés, séance du 22 janvier 1924, *Débats parlementaires*, p. 255.

« 50.000 fr., le 25 juin 1920 : 120.000 fr., le 15 octobre 1923,
« 200.000 fr. J'en ai ainsi des pages ».

Visiblement le taux de capitalisation et les bénéfices nets des entreprises n'avaient pas varié dans des proportions telles qu'une semblable hausse soit due à leur modification ; et en effet, cette hausse a été provoquée principalement par une augmentation des demandes.

Les méthodes d'évaluation mathématiques sont impuissantes à rendre compte de semblables phénomènes ; elles ne peuvent expliquer l'influence de l'ensemble de la situation économique sur la valeur des fonds et pourtant, c'est cette situation qui, en agissant sur l'état d'esprit des vendeurs et des acheteurs détermine, par cela même, la valeur des fonds de commerce, comme d'ailleurs celle de toutes autres choses.

Certains auteurs ont donc estimé que le nombre de facteurs déterminant la valeur d'un fonds de commerce était trop élevé pour qu'on puisse les mettre en équation ; ils ont pensé qu'il valait mieux observer les faits, pour tenter d'en dégager une méthode d'évaluation basée uniquement sur l'expérience, empirique certes, mais grâce à laquelle il serait au moins possible, d'obtenir un résultat conforme à la réalité.

II. La méthode empirique

Pour déterminer, empiriquement, la valeur d'un fonds, il ne suffit pas de constater que le prix d'achat d'un fonds doit s'amortir dans le tiers ou la moitié du bail¹ car une formule aussi vague comporte tous les inconvénients des méthodes mathématiques, sans comporter aucun de leurs avantages.

Il faut, avant tout, tenir compte de ce que le prix d'un fonds varie, toutes autres choses égales, suivant la nature du commerce et son emplacement.

1. A. Bonnefoy, L'achat et la vente des fonds de commerce dans l'Economie Moderne, 1924, p. 98.

Pour évaluer un fonds de commerce, le mieux est donc de rechercher les prix pratiqués à une certaine époque pour le genre de fonds dont il s'agit et d'appliquer les résultats ainsi trouvés au cas envisagé.

On constatera que le mode de calcul du prix varie suivant la nature de commerce : le prix d'une épicerie est fixé d'après le bénéfice net annuel, tandis que celui d'un hôtel, d'un salon de coiffure, d'une pharmacie est calculé d'après le chiffre d'affaires annuel ; le fonds de vins-restaurant se vend souvent d'après la recette journalière ; la boulangerie, suivant les cas, avec une garantie de cuisson pour un nombre quotidien de pains fantaisie, ou sur un prix de base au quintal de farine employée¹.

La lecture des annonces paraissant dans les journaux corporatifs donne des renseignements précieux sur la valeur moyenne des fonds ; certainement les offres qui sont ainsi faites sont moins intéressantes à connaître que ne le seraient les ventes effectivement réalisées ; toutefois, ces offres indiquent bien la tendance du marché des fonds, car elles s'adressent à des professionnels qui sont au courant des prix pratiqués.

Prenons, par exemple, un certain nombre d'annonces parues à la fin de l'années 1935 dans le *Journal du Syndicat de la Boucherie de Paris et du département de la Seine*.

Les fonds de boucherie se vendent d'après le chiffre d'affaires moyen réalisé dans une semaine ; les prix demandés varient entre 10 et 20 fois le montant de ce chiffre d'affaires.

		Chiffre d'affaires par semaine :	Prix demandé :
Coefficient :			
10	Fonds situé en Seine-et-Oise dans une agglomération qui paraît assez éloignée de tout centre...	3.000	30.000
11	Fonds situé dans la Seine, l'expira- tion du bail paraît proche...	8.000	90.000
12	Fonds situé à Paris	25.000	300.000
12	Fonds situé en Seine-et-Oise.....	4.500	55.000
12 1/2	Banlieue ouvrière	12.000	150.000

1. Pierre Bercot, *La cession des fonds de commerce au point de vue économique*, Rodez, 1933, p. 126.

14	près Paris	4.000	55.000
14	Paris	5.000	70.000
15	Seine-et-Oise	5.000	75.000
15	Seine-et-Oise	6.000	90.000
15	Paris	12.000	180.000
16	Banlieue « magnifique », le comptant à payer est faible	20.000	320.000
16	Paris	5.000	80.000
16 1/2	Porte de Paris	12.000	200.000
17	Paris	7.000	120.000
17	Banlieue : cette affaire est présentée comme susceptible d'un grand développement	13.000	220.000
20	Seine-et-Oise	7.000	140.000

Il est indiqué que le prix est « à débattre ».

Que peut-on conclure de ces chiffres ?

Le coefficient de 20 paraît trop élevé même au vendeur, d'ailleurs unique, qui le propose puisqu'il ajoute que le prix indiqué n'est pas son dernier prix.

Les coefficients de 10 et 11 correspondent l'un à un fonds qui paraît mal situé, l'autre à un fonds dont le bail paraît être sur le point de se terminer. Les coefficients les plus pratiqués paraissent varier entre 12 et 16, si l'on tient compte de ce que les affaires réellement conclues le sont généralement à un prix plutôt inférieur à celui qui a été, tout d'abord, demandé par le vendeur.

Pour préciser davantage le coefficient applicable à un fonds déterminé, il faudrait connaître le prix du loyer, l'importance et le confort du logement mis à la disposition du propriétaire du fonds, la nature de la clientèle.

A chiffre d'affaires égal, le bénéfice varie en effet, dans la boucherie, suivant que la clientèle, éclectique, achète indifféremment les bas morceaux et les morceaux de choix ou, qu'au contraire, elle se cantonne plus volontiers dans l'une de ces catégories.

*
* *

Autre exemple : les fonds de coiffure se vendent sur la base du chiffre d'affaires annuel, et leur prix varie entre le montant de ce chiffre d'affaires et sa moitié.

L'influence de l'emplacement du fonds sur son prix est

très nette ; voici quelques annonces relevées dans la revue *La coiffure à Paris*, année 1935.

La plupart des fonds situés à Paris ou dans une grande ville sont proposés à un prix égal ou supérieur à 85 % du chiffre d'affaires annuel :

Rapport entre le chiffre d'affaires et le prix demandé	Situation du fonds	Chiffre d'affaires	Prix demandé
95 /100	Paris XVI ^e	240.000	230.000
92 /100	Paris	119.000	110.000
90 /100	Grande-Ville	110.000	100.000
87 /100	Paris XVI ^e	275.000	240.000
87 /100	Grande-Ville	80.000	70.000
87 /109	Grande-Ville	86.000	75.000
86 /100	Paris XVII ^e	72.000	62.000
85 /100	Paris	275.000	235.000
66 /100	Paris	75.000	50.000

Au contraire les fonds situés dans des petites localités se vendent moins bien.

Rapport entre le chiffre d'affaires et le prix demandé	Situation du fonds	Chiffre d'affaires	Prix demandé
78 /100	Seine	95.000	75.000
72 /100	Centre	104.000	75.000
70 /100	Région d'Orléans	57.000	40.000
68 /100	Midi	110.000	75.000
68 /100	Porte de Paris	95.000	65.000
66 /100	Eure	60.000	40.000
52 /100	Porte de Paris	86.000	45.000
48 /100	Marne	145.000	70.000

Une annonce vraiment caractéristique est celle d'un fonds situé dans la Nièvre, qui, faisant un chiffre d'affaires de 120.000 fr. est proposé pour le prix de 70.000 fr. (rapport 58/100) ; l'achat du fonds de commerce comportait l'obligation d'acquérir pour 90.000 fr. l'immeuble où il était exploité. D'après les auteurs qui préconisent une méthode mathématique, le fait que l'immeuble soit vendu avec le fonds qui y est exploité doit donner une plus-value à ce dernier, puisque l'exploitation en est ainsi considérée comme perpétuelle.

Or, en réalité, l'obligation d'acquérir l'immeuble écarte des amateurs, car la somme d'argent à immobiliser dans l'affaire est plus élevée que si les locaux où le fonds est exploité étaient pris en location.

Ce petit exemple, qui à lui seul ne serait pas probant, permet cependant de montrer d'une façon saisissante, combien la vie est plus complexe que toutes les équations mathématiques. Les seuls éléments qui influent sur les offres et sur les demandes, ne sont pas les bénéfices espérés et les risques encourus : l'agrément de certains commerces ou de certaines localités, la mode, certaines considérations extra-pécuniaires, interviennent pour attirer ou au contraire pour écarter les amateurs.

Ceci se manifeste d'une façon particulièrement nette pour les offices ministériels (Etudes d'avoués, de notaires, d'huissiers, d'agréés, etc.) ; ceux-ci à bien des points de vue peuvent être assimilés à des fonds de commerce, puisqu'ils en possèdent l'élément essentiel : la clientèle.

Or, une étude d'avoué se vendra à Paris sur la base de 4,50 le produit moyen, alors qu'elle se vendra sur la base du coefficient 3, si elle est située dans une ville peu recherchée de l'Est ou du Centre ; pourtant les risques courus et le travail fourni sont sensiblement égaux.

Pour les Etudes d'huissier, la différence est encore plus grande, car, seule la résidence dans le département de la Seine attire nombre de candidats à une fonction, qui, en province n'est pas recherchée.

* * *

La méthode empirique d'évaluation consistant à comparer le fonds de commerce à estimer aux fonds analogues vendus peu de temps auparavant et dont on connaît le prix de vente est encore celle qui permet d'obtenir les résultats les plus exacts, c'est-à-dire correspondant le mieux à la réalité.

Bien entendu, il y aura lieu de tenir compte des particularités des différents fonds, soit qu'ils présentent des avantages soit qu'ils aient des inconvénients propres.

A la valeur des éléments incorporels ainsi obtenue, il conviendra d'ajouter celle des marchandises et des immobilisations calculée d'après la méthode en usage dans le genre d'entreprise considérée. Il ne faudrait pas, en effet,

leur appliquer un mode d'estimation autre que celui généralement pratiqué car les acheteurs, pour estimer les éléments incorporels tiennent compte du prix que, d'après les usages, ils auront à déboursier pour les éléments corporels.

Pour que la méthode empirique cesse d'être applicable, il faut qu'il s'agisse d'un commerce, ou plus souvent d'une industrie où il n'existe qu'un petit nombre d'entreprises. Les cessions de fonds sont alors trop rares pour servir de points de comparaison.

Dans les hypothèses de ce genre, la valeur des immobilisations et des marchandises est généralement supérieure à celle des éléments incorporels ; il est donc préférable de procéder à une estimation globale de l'entreprise et d'opérer ensuite, s'il y a lieu, une ventilation pour obtenir la valeur de chacun de ces éléments du fonds. L'une des méthodes mathématiques indirectes d'évaluation peut être employée sans inconvénient, mais il ne faut pas se dissimuler que le résultat obtenu ne pourra jamais être considéré comme étant d'une exactitude absolue.

Lorsque l'on cherche à vendre une affaire, il faut surtout et avant tout se demander quels amateurs il sera possible de trouver ; si les capitaux sont abondants, si l'esprit d'optimisme règne parmi les épargnants, si les bénéfices sont en progression constante, une entreprise se vendra un prix beaucoup plus élevé que dans l'hypothèse inverse.

Pour évaluer une affaire, il ne faut pas se contenter d'appliquer une formule ; il faut surtout étudier ses possibilités et rechercher à quel prix des amateurs seraient susceptibles de la reprendre.

En somme, la capitalisation des bénéfices permet de connaître l'offre ; pour fixer la valeur vénale de l'affaire, il faut aussi connaître dans quelles conditions la demande pourrait se manifester.

Lorsqu'il s'agit d'affaires très importantes, le nombre des acquéreurs éventuels est extrêmement restreint ; seuls quelques groupes financiers peuvent se mettre sur les rangs ; en outre, lorsque la question se pose ainsi, c'est généralement que l'affaire est en déconfiture. Il est alors tout à fait exceptionnel que la valeur de l'entreprise atteigne le coût de

remplacement des marchandises et des immobilisations ; le plus souvent elle dépassera à peine leur valeur de liquidation

La plupart des affaires importantes sont constituées sous forme de sociétés par actions ; leur valeur se confond donc, en fait, avec celle de leurs actions ; ces titres sont cotés en bourse et les règles formulées pour l'évaluation des meubles corporels leur sont applicables ; lorsque l'on envisage une quantité importante de titres d'une société, la hausse ou la baisse des cours qui résulterait de leur aliénation éventuelle sera plus ou moins accentuée suivant l'ampleur des opérations journalièrement faites ; le coefficient d'élasticité, pour un même titre, peut d'ailleurs varier à travers le temps.

Quant à la valeur « intrinsèque » d'un titre, elle correspond, en somme, à son juste prix ; c'est-à-dire qu'elle a une influence seulement indirecte sur la détermination de sa valeur vénale en tant qu'elle peut agir sur les dispositions d'esprit des acheteurs ou des vendeurs éventuels.

CONCLUSION

La valeur vénale est un phénomène social. — Valeur vénale et importance d'un patrimoine. — La lésion : le prix courant peut-il être lésif ? — Facteurs qui déterminent la valeur vénale.

La valeur vénale est un phénomène social ; elle résulte de la situation économique à un moment donné, et parfois, aussi de la volonté consciente d'un ou plusieurs individus exerçant sur le marché un pouvoir prépondérant ou déterminant.

La notion de la valeur vénale s'apparente étroitement à celle d'importance d'un patrimoine ; on peut remplacer dans un patrimoine un bien par sa valeur vénale sans que son importance en soit modifiée.

Mais, dira-t-on, ne subit-on jamais un appauvrissement si l'on vend un bien à sa valeur vénale ? N'y a-t-il pas certains biens qui ont pour leur propriétaire une valeur de convenance, c'est-à-dire une valeur d'usage supérieure à leur valeur d'échange.

En règle générale, cette importance exceptionnelle que l'on attache à certains biens est d'ordre sentimental, non d'ordre patrimonial.

Certes, si je vends un souvenir de famille ou le château de mes ancêtres, j'en éprouverai une souffrance, mais le montant de ma fortune n'aura pas sensiblement varié, puisque le lendemain je pourrai racheter un objet ou un immeuble analogue.

Il faut d'ailleurs reconnaître que — sauf s'il s'agit d'une quantité minime de biens cotés en bourse — cette équivalence est très approximative¹; rien ne serait plus faux que de s'imaginer que la valeur vénale peut se calculer avec une rigueur mathématique.

Parfois, la valeur vénale se sépare en valeur d'achat et valeur de vente ou valeur vénale proprement dite.

Souvent elle se modifie, à peine a-t-elle été déterminée, car les fluctuations de la vie économique, et par voie de conséquence, celle de la valeur sont incessantes.

Sauf lorsqu'il s'agit de biens cotés en bourse, le résultat obtenu indique plutôt un ordre de grandeur qu'un résultat mathématiquement exact.

C'est pourquoi il faut rejeter toutes les méthodes d'évaluation qui présentent un caractère automatique : l'étude du prix de revient ou du revenu peut être utile pour résoudre un problème d'évaluation, elle ne peut suffire pour obtenir sa solution.

L'évaluation est, avant tout, une opération technique et empirique, qui suppose une connaissance parfaite de la chose à estimer et du marché.

*
* *
*

En droit, il y a lésion, lorsque le vendeur reçoit un prix supérieur ou inférieur à celui qui est habituellement pratiqué.

Mais les moralistes vont plus loin ; ils estiment que celui qui achète (ou qui vend) une chose à sa valeur vénale peut être lésé.

Tel était l'avis des canonistes pour lesquels il y avait usure toutes les fois qu'un objet était revendu pour un prix supérieur à son prix d'achat, compte tenu du travail

1. Rappelons que la notion de valeur vénale n'a plus de sens, lorsqu'il s'agit d'évaluer des quantités considérables de choses d'une même espèce ; elle ne peut s'appliquer qu'à des quantités moyennes ou petites.

fourni ; telle est également l'opinion de nombreux sociologues contemporains, notamment de G. Tarde ¹.

« Le prix, écrit celui-ci (page 38) est regardé comme juste par
« un spectateur impartial, lorsqu'à ses yeux les deux parties
« contractantes trouvent dans l'affaire, en échange d'un service
« égal ou d'une peine égale, un égal avantage, c'est-à-dire la satisfaction de désirs également intenses quoique dissemblables,
« ou l'assurance inégale de satisfaire des désirs inégaux, mais de
« telle manière qu'il y ait compensation entre l'assurance plus
« grande d'un désir moindre et l'assurance moindre d'un désir
« plus fort.

Le prix habituellement pratiqué est considéré comme injuste si les sacrifices consentis par les parties ne sont pas en rapport avec les avantages recueillis par elles.

Cependant il faut bien voir que la source de l'injustice réside, non pas dans l'échange lui-même, mais dans les faits antérieurs qui le déterminent : la valeur vénale n'est que la manifestation d'un état de choses extérieur à cet échange, et inéquitable.

Au contraire, lorsqu'un vendeur reçoit moins ou plus que la valeur vénale de la chose qu'il aliène, l'injustice réside dans l'échange lui-même.

Et quels sont ces faits qui déterminent la valeur vénale ?

C'est tantôt l'ensemble de la situation économique, tantôt la volonté consciente d'un ou de plusieurs individus.

La valeur vénale présente des aspects différents, suivant que l'on se trouve sous un régime de liberté économique ou sous l'empire d'un monopole, suivant que le prix peut être librement fixé, ou, au contraire, est taxé par l'Etat.

Sous un régime collectiviste, la valeur vénale dépendrait des décisions qui seraient prises par les fonctionnaires compétents. Leur volonté, certes, serait influencée par l'état de la production, et les besoins de la consommation, mais ce serait à eux d'interpréter la situation, pour fixer le prix de façon à servir, au mieux, les intérêts de la collectivité.

Dans un pays ayant une structure économique différente

1. Psychologie économique. Paris, 1902.

de celle des nations européennes, la valeur vénale pourrait se présenter sous des aspects différents. C'est ainsi qu'un philosophe hindou, Ranadé, a observé que la structure sociale de l'Inde rend inapplicables à ce pays les lois formulées par les économistes de civilisation du type européen¹ : par exemple la solidarité de chaque caste, comme la répulsion qui les séparent les unes des autres suffit à empêcher le niveau des prix de s'établir par le seul intermédiaire de la libre concurrence.

Phénomène social, la valeur vénale est essentiellement diverse dans ses manifestations.

1. *La sociologie économique*, cours professé par G. Bouglé à la Sorbonne, 1928-1929, p. 55 et suiv.

Vu, pour le Doyen,
l'assesseur,
G. RIPERT.

Vu,
le Président de la Thèse,
Henri TRUCHY.

Vu et permis d'imprimer
Le Recteur de l'Académie de Paris.
S. CHARLÉTY.

BIBLIOGRAPHIE

MANUELS

- COLSON. — *Cours d'Economie Politique*, édition définitive.
- GIDE ET RIST. — *Histoire des doctrines économiques*, 5^e édit., 1926.
- PARETO (Vilfredo). — *Manuel d'Economie Politique*, trad. Bonnet (Alfred), Paris, 1909.
- PERREAU (Camille). — *Cours d'Economie Politique*, Paris, 1928, t. I.
- TRUCHY (Henri). — *Cours d'Economie Politique*, t. I.

INTRODUCTION

CHAPITRE PREMIER. — PRINCIPES GÉNÉRAUX. DÉFINITION

- AUPETIT (Albert). — *Essai sur la théorie générale de la monnaie*.
- BATSON (Harold E.). — *A select bibliography of modern economic theory*, 1870, 1929, « The détermination of value » ; Londres 1930 et le supplément.
- BOUGLÉ (C.). — *Leçons de sociologie sur l'évolution des valeurs*.
- BROCHARD (Lucien). — *Les conditions générales de l'activité économique*, Paris, 1934.
- COURNOT (Augustin). — *Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses*, Paris, 1838.
- DEMOGUE. — *Traité des obligations en général ; source des obligations*, t. I, Paris, 1923.
- DEMPSEY (Bernard W.). — « Just price in a fonctionnal economy », *The american Economie Review*, 1935, p. 471.
- LITTRÉ. — *Dictionnaire de la Langue française*.
- MONROE (Arthur Eli). — *Value and income*, Cambridge, 1931.
- PIROU (V.G.). — *Doctrines sociales et science économique*, Paris, 1929.
- POINCARÉ (Henri). — *Science et méthode*, Paris, 1914.
- RAMBAUD (Joseph). — *Histoire des doctrines économiques*, Lyon, 1902.
- SMITH (Adam). — *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*, 1843, trad. Garnier (Germain).
- SYDNEY (Arnold). — *A Capital Levy. The problems of realisation and valuation. The Economie Journal*, Londres, 1918, p. 137.

de TARDE (Alfred). — *Le juste prix chez les théologiens du Moyen-Age*, thèse, Paris, 1906.

THOMAS (Saint). — *Somme théologique*, question LXXVII, articles I et IV.

TURGEON (Charles) et TURGEON (Charles-Henri). — *La valeur d'après les économistes anglais et français*, Première étude, 3^e édit., 1925.

WAGNER (Adolf). — *Les fondements de l'économie politique*, trad. fr. par Polack (Léon), Paris, 1904, t. I.

A London bibliography of the social science, Londres 1931, vol. III, V^o.
« Valeur ».

La grande encyclopédie de DIDEROT et D'ALEMBERT, Neuchatel MDCCLXV.
V^o, « Valeur-Prix ».

Dictionnaire grammatical de la langue française, Paris, MDCCLXXII.

CHAPITRE II. — VALEUR VÉNALE DES MEUBLES

A. Les réquisitions militaires pendant la guerre de 1914-1918

AMPHOUX (Etienne). — « Le marché cotonnier au Havre pendant la guerre », *Revue d'Economie Politique*, 1919, p. 301.

BÉRARD (André). — « Du producteur au consommateur. Comment se forme le prix d'une pêche », *Revue d'Economie Politique*, 1935, p. 1691.

BERTHELEMY (Henri). — Note au Dalloz, 1916-2-137.

CLARO. — Note au Dalloz, 1916-2-177.

HITIER (Joseph). — « Les réquisitions sous leur aspect économique », *Revue Politique et Parlementaire*, avril 1918.

— *La question des réquisitions. Expansion économique*, n^o d'août-septembre 1917, p. 57.

— « Les réquisitions sous leur aspect économique », *Revue Politique et Parlementaire*.

LAFON et BONNECASE. — *Le critérium de la valeur en matière de réquisitions militaires*, Bordeaux, 1916.

LE FUR (Louis). — *Les droits des particuliers et ceux de l'Etat en matière de réquisitions militaires*, Paris, 2^e édit. 1917.

— Note au Sirey, 1917-2-65.

MARSHALL (Alfred). — *Principes d'Economie Politique*, trad. française, Paris, 1907, t. II.

RIXENS (Louis) et MARCHANT (Louis). — *Réquisitions militaires*, Paris, 1916.

SOUCHON (A.). — « La hausse des prix et les projets de taxation », *Revue Politique et Parlementaire*, février 1916, p. 167.

VIDAL-NAQUET. — Note au Sirey, 1915-2-73.

B. Principes généraux

- DELEVSKY (J.). — « La valeur mathématique-économique de la loi de King », *Revue d'Economie Politique*, 1923, p. 481.
- ROY (René). — « Les lois de la demande », *Revue d'Economie Politique*, 1931, p. 1190.

C. Spéculation et taxation.

- ARISTOTE. — *Politique*, trad. J. BARTHELEMY, Saint-Hilaire, 1837, t. I.
- AUBERT (Jean). — *La loi du maximum*, thèse, Paris, 1927.
- BARTHELEMY (Joseph). — « Méditation champêtre sur l'Economie dirigée », *L'Information* du 11 août 1933.
- BOVIN (Pierre). — *Le prix normal. Essai sur la lutte contre les crises économiques et la spéculation illicite*, Paris, 1924.
- GRAZIADEI (Antonio). — *Le prix et le sur-prix dans l'économie capitaliste*, trad. Bourgin, Paris, 1925.
- SAY (Léon) et CHALLEY (Joseph). — *Nouveau dictionnaire d'Economie Politique*, Paris, 1892, t. II, V^o. « Maximum ».
- « Le maximum général. Instruction. Recueil de textes et notes », publié par *La Commission de recherche et de publication des documents relatifs à la vie économique de la Révolution*, Paris, 1930.

CHAPITRE III. — VALEURS VÉNALES DES BIENS
IMMOBILIERS

- ALLISON (James E.). — « Ethical and economics elements in public service valuations. » *The Quaterly Journal of Economice*, novembre 1912.
- LEBON (André). — « La baisse immobilière en France », *La Revue de France*, 15 août 1925, p. 666.
- LOUARN (Clet). — *Méthode et barème d'évaluation du prix des constructions par le procédé du mètre superficiel*. Arras, 1923.
- MARICOURT (Pierre). — *Les charges de la propriété bâtie à Paris, 1914-1915*, Paris, 1925.
- MARTIN (Robert) et MAUS (René). — *Traité théorique et pratique des baux commerciaux et industriels. Propriété commerciale*, Paris, 1928.
- MILHAUD (Jean). — Préface de CÉZAR-BRU, *Les indemnités prévues par les lois sur la propriété commerciale*, Paris, 1935.
- MORIN (R.). — « La plus-value immobilière à Paris », *Revue de France*, 1^{er} février 1926, p. 621.
- ORTON (William). — « Valuation theory as applied for United States railroads », *The Economic Journal*, Londres 1929, p. 266.
- PANTALEONI. — *Erotemi di economica*, 1925, t. II.
- ROCHE (Georges). — *De la relativité des bilans*, thèse, Grenoble, 1932.

CHAPITRE IV: — VALEUR VÉNALE DES FONDS DE COMMERCE
ET DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES ET COMMERCIALES

BERCOT (Pierre). — *La cession des fonds de commerce au point de vue économique*, thèse, Paris-Rodez, 1933.

BONNEFOY (A.). — *L'achat et la vente des fonds de commerce dans l'Economie moderne*, 1924.

FAIN (Bertrand), FAURE (Victor) et PINOTEAU (Robert). — *Comment évaluer les fonds de commerce et les entreprises industrielles*, Paris, 1935.

RETAIL (Léon). — *L'expertise judiciaire en matière de fonds de commerce et de propriété commerciale*, 2^e édit., Paris, 1929.

CONCLUSION

BOUGLÉ (G.). — *La Sociologie économique*, Cours professé à la Sorbonne en 1928-1929.

TARDE (G.). — *Psychologie économique*, Paris, 1902.

•

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION	1
CHAPITRE PREMIER	
<i>PRINCIPES GÉNÉRAUX. DÉFINITION.....</i>	11
CHAPITRE II	
<i>LA VALEUR VÉNALE DES MEUBLES</i>	37
CHAPITRE III	
<i>LA VALEUR VÉNALE DES BIENS IMMOBILIERS</i>	73
CHAPITRE IV	
<i>LA VALEUR VÉNALE DES FONDS DE COMMERCE ET DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES OU COMMERCIALES</i>	105
CONCLUSION	131
BIBLIOGRAPHIE.....	135

Imp. F. BOISSEAU, 34, rue du Taur — Toulouse

